



PZPM
Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego

2026/2027

Raport

**BRANŻA
MOTORYZACYJNA**

CMS
law-tax-future

KPMG

MartiniTAX

**LAW &
BEYOND**

eFleet

OTOMOTO

**MINDS
& ROSES**

**POLSKI
ZWIAZEK
PRZEMYSŁU
MOTORYZACYJNEGO**
#OponyMająMoc

TOR | ZESPÓŁ DORADCÓW
GOSPODARCZYCH

2026/2027

Raport

BRANŻA
MOTORYZACYJNA

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

Autorami Raportu są:

CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang

Pośniak i Bejm sp.k:

Magdalena Zajęcka - Radczyni Prawna

Damian Karwala - Radca Prawny

Krzysztof Sikora - Radca Prawny

Aleksandra Zdanowicz-Leśniak - LL.M., CIPP/E, Adwokatk

Agnieszka Kalwa - Adwokatk

Łukasz Szymański - Radca prawny

dr Magdalena Jaczewska-Żurek - Radczyni Prawna

Tomasz Koryzma - Radca Prawny

Wiktoria Murphy - Laywer w praktyce

Dawid Burzyński - Aplikant radcowski

Aleksandra Kasprzak - Aplikantka radcowska

Wojciech Wydmański - Aplikant radcowski

Agnieszka Czopska - Aplikantka radcowska

Fleet:

Tomasz Siwiński

KPMG w Polsce:

Przemysław Szywacz, Marcin Mańkowski,

Agnieszka Kurek, Julia Kietlińska, Paulina Łyko

MartiniTAX:

Jerzy Martini - Partner

MINDS & ROSES:

Michał Roszkowski - Senior Partner

Tomasz Wierzbński - Parter

OTOMOTO:

Adam Simon - Senior Head

Polski Związek Przemysłu Oponiarskiego:

Piotr Sarnecki - Dyrektor Generalny

SSW Law & Beyond:

Łukasz Karpiesiuk - Radca prawny

Domink Strzałkowski - Radca prawny

Filip Tomczak - Radca prawny

Zespół Doradców Gospodarczych TOR:

Adrian Furgalski - Prezes Zarządu

Robert Przybylski - Redaktor

W Raporcie wykorzystano dane:

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

SPIS TREŚCI

Spis treści	5
Punkt zwrotny przemysłu samochodowego	6
Utrzymanie konkurencyjności europejskiego przemysłu motoryzacyjnego w okresie zmian	8
Przełomowy moment branży motoryzacyjnej	10
Członkowie Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego	14
Kim jesteśmy	18

01 Polska

Samochody osobowe	22
Dealerzy	32
Rynek flotowy w Polsce	40
Rynek nowych pojazdów osobowych z perspektywy konsumentów	46
Samochody dostawcze i ciężarowe	56
Przyczepy, naczepy i zabudowy	70
Autobusy	78
Jednoślady	88

Motoryzacja	98
Wydane prawa jazdy	99
Bezpieczeństwo ruchu drogowego	99
Kradzieże samochodów	102
Ubezpieczenia	103
Pojazdy wycofane z eksploatacji	105
Transport drogowy	106
Paliwa	114
Szanse rozwoju stacji ładowania pojazdów elektrycznych z magazynami energii elektrycznej	120
SUV-y, hybrydy i sztuczna inteligencja – polski rynek motoryzacyjny wrzuca wyższy bieg	124
Rynek opon w Polsce i Europie 2025	130
Drogi: podsumowanie 2025	136

02 Gospodarka

03 Prawo

04 Podatki

05 Pomoc Publiczna

06 Europa



Punkt zwrotny przemysłu samochodowego

Europejski przemysł motoryzacyjny znalazł się w punkcie zwrotnym i stoi przed największym od dekad wyzwaniem. W czasie politycznych turbulencji, zerwanych łańcuchów dostaw i malejącej sprzedaży, musi przejść na elektromobilność, jednocześnie przekonując do nowego napędu klientów, a także poradzić sobie z rosnącą chińską konkurencją.

Pomimo wydania kilkudziesięciu miliardów euro na uruchomienie produkcji elektrycznych modeli, zainteresowanie nimi odbiorców rośnie w niewystarczającym tempie w stosunku do prognoz Komisji Europejskiej i oczekiwań branży. Grozi to naliczaniem przez Komisję Europejską dużych kar dla samochodowych koncernów. W pierwszej połowie 2026 roku udział samochodów elektrycznych (BEV) w nowych rejestracjach w EU sięgnął 20,7 proc. a szacujemy, że aby nie płać kar powinno to być około 25% w latach 2025-27.

Według prognoz S&P Global Mobility, udział pojazdów BEV w nowych rejestracjach w latach 2030-2032 mógłby realnie osiągnąć średnio 42 proc., tymczasem propozycja Komisji Europejskiej zakłada udział na poziomie 56 proc., co oznacza różnicę rzędu 1,4 miliona pojazdów. Rozbieżność ta może narazić branżę motoryzacyjną na kary finansowe w wysokości 18 miliardów euro rocznie. W 2035 roku różnica w liczbie zarejestrowanych elektrycznych aut (BEV) może wzrosnąć do 2,5 mln sztuk, a wysokość kar może sięgnąć 30 miliardów euro.

Wpłyne to bardzo poważnie na przemysł motoryzacyjny, który zatrudnia 13,6 miliona osób i jest największym pracodawcą w europejskim sektorze produkcyjnym – zatrudniającym łącznie 8,1% pracowników w Europie.

W tym kontekście trzeba stwierdzić, że opublikowana w grudniu 2025 roku propozycja Komisji Europejskiej pod nazwą „Pakiet motoryzacyjny” jest krokiem w dobrym kierunku. Umożliwi rozliczenie emisji CO₂ w okresach 3-letnich, zatem stanowi pewną ochronę przed karami.

W okresie poprzedzającym rok 2035 producenci samochodów będą mogli korzystać z tzw. superkredytów za małe, przystępne cenowo samochody elektryczne wyprodukowane w UE.

Jednak uważamy, że propozycje powinny być bardziej zdecydowane i dotyczyć nie tylko aut osobowych i lekkich dostawczych, ale także segmentu samochodów ciężarowych, a sam okres rozliczeniowy musi być dłuższy – minimum 5-letni.

Producenci pojazdów użytkowych borykają się z podobnymi wyzwaniami jak wytwórcy modeli osobowych, a ACEA podkreśla, że Komisja Europejska powinna pilnie przejrzeć cele emisyjne dla obu grup produktów i dostosować je do realnych możliwości przemysłu i rynkowej rzeczywistości.

Kolejnym powodem do niepokoju producentów w Europie jest gwałtowny wzrost udziału Chin w europejskim rynku samochodowym; w 2025 roku osiągnął on poziom 7 proc., podczas gdy rok wcześniej wynosił 5 proc.

Dane za pierwszą połowę 2026 roku wskazują na dalszy wzrost tego udziału do blisko 10 proc. Oznacza to, że na zwiększeniu sprzedaży aut UE w 2026 roku skorzystali producenci z Chin, podczas gdy unijni wytwórcy odnotowali spadek udziału w rynku o ok. 3 punkty procentowe.

Komisja Europejska przygotowała również pakiet wsparcia przemysłu, nazwany Industrial Acceleration Act (IAA), którego celem jest zwiększenia PKB EU pochodzącym z przemysłu do ok. 20% w ciągu najbliższych lat. Jest tam fragment który dotyczy lokalnych zakupów, czyli części Made in Europe. Wstępne założenia przewidują, że wymagane będzie zastosowanie tzw. zielonej stali, a 70 proc. podzespołów (z wyłączeniem akumulatorów) będzie musiało być wyprodukowanych na terenie UE.

Tu ACEA wskazuje, że prawodawca powinien chronić rozporządzeniem IAA istniejące inwestycje europejskich producentów w wybranych krajach (Turcja, Maroko) oraz wprowadzić prostsze i bardziej sprawiedliwe zasady obliczania udziału komponentów lokalnych, uwzględniając znaczną wartość dodaną wnoszoną przez producentów pojazdów oraz istotną rolę gospodarczą pojazdów wytwarzanych w Europie z przeznaczeniem na eksport.

To właśnie te regulacje zadecydują m.in. o tym, w jakiej kondycji przetrwa europejski przemysł motoryzacyjny i czy nadal będzie perłą w koronie.

Jakub Faryś

Prezes Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego





Utrzymanie konkurencyjności europejskiego przemysłu motoryzacyjnego w okresie zmian

Europejski przemysł motoryzacyjny nie tylko przechodzi przez okres największych zmian w swojej historii, ale mierzy się także z rosnącą presją wynikającą z coraz bardziej niepewnego otoczenia globalnego oraz nasilającej się międzynarodowej konkurencji.

Branża samochodowa jest jednym z największych atutów przemysłowych Europy. Tworzy około 14 milionów miejsc pracy, odpowiada za 34% wszystkich europejskich nakładów na badania i rozwój oraz zapewnia każdego roku setki miliardów euro z tytułu wpływów podatkowych. Za tymi liczbami stoją konkretne społeczności, źródła utrzymania i fundament przemysłowy budowany przez kolejne pokolenia.

Polska jest jednym z filarów europejskiej produkcji motoryzacyjnej – co roku produkuje się tu około 600 tys. pojazdów, a sektor dysponuje rozbudowanym ekosystemem przemysłowym, który obejmuje produkcję części i podzespołów, badania i rozwój oraz montaż pojazdów.

Polski sektor motoryzacyjny nie jest peryferyjnym uczestnikiem europejskiej historii, ale zajmuje w niej kluczowe miejsce.

Znaczenie Polski znajduje również odzwierciedlenie w działalności **ACEA Central and Eastern European Automotive Hub**, którego powstanie wspierał PZPM. Obecnie Hub zrzesza krajowe stowarzyszenia branżowe z Polski, Czech, Rumunii, Słowacji, Węgier i Słowenii. Wspólnie reprezentują one ponad jedną trzecią unijnej produkcji pojazdów, około 60 zakładów produkcyjnych oraz ponad dwa miliony miejsc pracy w całym łańcuchu wartości sektora motoryzacyjnego.

Celem Hubu jest zapewnienie, aby głos Europy Środkowej i Wschodniej był słyszany w Brukseli oraz aby region miał wpływ na kształtowanie polityk dotyczących przyszłości przemysłu motoryzacyjnego.

Jest to szczególnie istotne w czasie, kiedy nasila się globalna konkurencja, a sektor przechodzi transformację związaną z nowymi technologiami, zmieniającymi się warunkami rynkowymi oraz przechodzeniem na niskoemisyjną mobilność. Kluczowym wyzwaniem dla Europy jest zachowanie konkurencyjności i przewagi technologicznej w trakcie tej transformacji.

Osiągnięcie tego celu wymaga ustanowienia ram, które będą wspierać inwestycje, innowacyjność i konkurencyjność w całym łańcuchu wartości sektora motoryzacyjnego. Wymaga również szczególnej uwagi wobec warunków niezbędnych do przeprowadzenia transformacji w praktyce.

Komisja Europejska dostrzegła potrzebę większej elastyczności w kontekście redukcji emisji CO₂, ale nadal występują istotne braki dotyczące infrastruktury ładowania, przygotowania sieci energetycznej, popytu konsumenckiego oraz przystępności cenowej samochodów. Wyzwania te są jeszcze bardziej widoczne w segmencie pojazdów dostawczych.

Tempo realizacji celów regulacyjnych powinno być zatem rozpatrywane w połączeniu z rozwojem warunków sprzyjających transformacji. Jej powodzenie zależy nie tylko od dalszych inwestycji i innowacji podejmowanych przez producentów, ale także od tego, czy rynki i infrastruktura będą rozwijać się w podobnym tempie. Przemysł motoryzacyjny pozostaje w pełni zaangażowany w proces dekarbonizacji. Ambicjom muszą jednak towarzyszyć odpowiednie warunki dla producentów, konsumentów i inwestorów.

Właśnie dlatego bardzo istotny pozostaje wkład organizacji takich jak PZPM oraz szerszej inicjatywy CEE Automotive Hub. Wprowadzając do europejskiej debaty perspektywę regionu oraz realia przemysłowe, sprawiają, że podejmowane decyzje uwzględniają warunki, z jakimi producenci mierzą się każdego dnia.

Europejski przemysł motoryzacyjny już wcześniej z powodzeniem przechodził przez okresy głębokich zmian. Utrzymanie jego konkurencyjności w obliczu obecnej transformacji będzie wymagało tej samej zdolności do adaptacji, inwestowania i wprowadzania innowacji.

Sigrid de Vries

Dyrektor Generalna ACEA



Przełomowy moment branży motoryzacyjnej

Europejski przemysł motoryzacyjny znalazł się w historycznym momencie i stoi przed największym od dekad wyzwaniem. Czekające go przemiany: ekologiczna i cyfrowa, są ściśle powiązane z globalnymi łańcuchami wartości, które są narażone na zmieniające się realia geopolityczne. W czasie tych turbulencji i malejącej sprzedaży, musi przejść na elektromobilność, jednocześnie przekonując do nowego napędu klientów, a także poradzić sobie z rosnącą chińską konkurencją.

Pomimo przeznaczenia przeszło 250 miliardów euro na uruchomienie produkcji elektrycznych aut (w ofercie jest ponad 300 modeli bateryjnych BEV z zasięgami do 800 km i do 100 km dla hybryd doładowanych z gniazdka - PHEV), zainteresowanie nimi odbiorców rośnie w niewystarczającym tempie w stosunku do prognoz Komisji Europejskiej i oczekiwań branży. Zagraża to naliczaniem przez Komisję Europejską dużych kar dla samochodowych koncernów. W pierwszej połowie 2026 roku udział samochodów elektrycznych (BEV) w no-

wych rejestracjach w EU sięgnął 20,7 proc. I choć w kilku krajach europejskich notujemy znaczące wzrosty, są one tam, gdzie funkcjonują dopłaty. Tam zaś gdzie one się kończą rynek EV spada. Zderzamy się również z konserwatyzmem klientów. Z przeprowadzonych jesienią 2025 roku badań przez Deloitte wynika, że tylko 16 proc. respondentów w Niemczech byłoby gotowych kupić auto BEV, 10 proc. zdecydowałoby się na PHEV. Nadal 49 proc. wskazało silnik spalinowy jako preferowany, a 14 proc. na napęd hybrydowy.

Unijne kary i niekonkurencyjne koszty

S&P Global Mobility prognozuje, że udział pojazdów BEV w nowych rejestracjach w latach 2030–2032 mógłby realnie przekroczyć 42 proc. Tymczasem propozycja Komisji Europejskiej zakłada udział na poziomie 56 proc., co oznacza różnicę rzędu 1,4 miliona pojazdów. Rozbieżność ta może narazić branżę motoryzacyjną na kary finansowe w wysokości 18 miliardów euro rocznie. W 2035 roku różnica w liczbie zarejestrowanych elektrycznych aut (BEV) może wzrosnąć do 2,5 mln sztuk, a wysokość kar może sięgnąć 30 miliardów euro.

Stawką jest istnienie w obecnym kształcie przemysłu motoryzacyjnego, który zatrudnia ok. 13,6 miliona osób i jest największym pracodawcą w europejskim sektorze produkcyjnym.

Kłopotem są ceny energii elektrycznej dla przemysłu w UE przewyższając ceny w Stanach Zjednoczonych o 148 proc., a w Chinach o 126 proc., przy czym brak jest wyraźnej ścieżki do ich zmniejszenia. Z niedawnego badania wynika, że w porównaniu z dostawcami spoza Europy istnieje luka konkurencyjności rzędu 15–35 proc.

Od 2017 roku europejski sektor motoryzacyjny stracił 20 proc. swojego udziału w rynku światowym, a rentowność największych producentów spadła niemal o połowę – i to w samym tylko pierwszym półroczu 2025 roku. A jak ważna jest to branża niech świadczy fakt, że wg szacunków ACEA kraje EU pobierają w podatках z całego środowiska motoryzacyjnego 384 mld euro rocznie

Już teraz dochodzi do zamykania fabryk i utraty miejsc pracy. W samych tylko Niemczech zatrudnienie w przemyśle motoryzacyjnym spadło o 6 proc. rok do roku, a wiele firm ogłosiło plany kolejnych zwolnień do 2030 roku.

Kluczowym problemem pozostaje niewystarczający popyt na pojazdy, w tym na samochody elektryczne.

W całej Europie jedynie 23 proc. klientów deklaruje zakup samochodu elektrycznego. Większość ciągle preferuje napędy konwencjonalne lub hybrydowe.

Nie pomaga to, że w przypadku ładowania na publicznych ładowarkach wysokiej mocy koszty użytkowania BEV potrafią być porównywalne do wersji spalinowych.

Zagrożone podstawy europejskiej gospodarki

Sektor motoryzacyjny to nie tylko poważny pracodawca w UE. Jego wydatki na badania i rozwój, wynoszące blisko 85 mld euro, stanowią jedną trzecią wszystkich prywatnych inwestycji badawczo-rozwojowych w Unii. Przychody generowane przez przemysł motoryzacyjny przekraczają bilion euro i stanowią ponad 7 proc. unijnego PKB.

Nie można dopuścić, aby osiągnięcie celów elektryfikacji doprowadziło do osłabienia ekonomicznego fundamentu UE. Zamiast przybliżyć cel jakim jest zmniejszenie emisji dwutlenku węgla, osłabione przedsiębiorstwa będą zamykać lub przenosić fabryki do innych regionów, poza UE.

Przemysł domaga się od polityków wyznaczenia realistycznych celów. Wskazuje, że Europa posiada niecałe 10 proc. światowych mocy wytwórczych akumulatorów litowo-jonowych, gdy Chiny kontrolują 80 proc. tego łańcucha wartości.

Opublikowana w grudniu 2025 roku propozycja Komisji Europejskiej pod nazwą „Pakiet motoryzacyjny” jest krokiem w dobrym kierunku, choć pozostaje do uzgodnienia kilka ważnych punktów. ACEA proponuje jako okres rozliczeniowy dla emisji CO₂ przyjąć lata 2028-2032, gdy Komisja Europejska zaproponowała 2030-2032.

Branża wnosi też, aby zaproponowany przez KE mechanizm kompensacyjny (obejmujący obniżenie celu o 10% przez zastosowanie paliw odnawialnych i zie-

lonej stali) wprowadzić niezwłocznie, a nie dopiero po 2035 r. oraz rozszerzyć na inne materiały takie jak „zielone” aluminium. Natomiast sam limit emisji CO₂ od 2035 r. powinien być bezwarunkowo zmniejszony do 90 proc.

Ambitne cele

ACEA zwraca uwagę na segment samochodów lekkich dostawczych i ciężarowych. Ich producenci borykają się z podobnymi, bądź większymi wyzwaniami jak wytwórcy aut osobowych. Europejskie firmy przygotowały 70 bateryjnych modeli lekkich aut dostawczych, jednak stanowiły one zaledwie ok. 10 proc. unijnych rejestracji w 2025 roku.

Pojazdy te stanowią przede wszystkim narzędzia pracy dla przedsiębiorstw oraz sektora MŚP, a decyzje o ich zakupie determinowane są całkowitym kosztem posiadania. Wymogi operacyjne takie jak intensywna eksploatacja, ograniczenia dotyczące ładowalności oraz ograniczona elastyczność względem objętości lub masy ładunku sprawiają, że pełna elektryfikacja jest znacznie większym wyzwaniem niż w przypadku samochodów osobowych.

Wrażliwość cenowa nabywców w tej grupie jest wyraźnie większa niż w przypadku modeli osobowych. Samochody dostawcze są niezbędne dla sektora MŚP oraz firm z branży logistycznej, budowlanej i usługowej, co oznacza, że ich ograniczona dostępność lub rosnące koszty mają bezpośredni wpływ na funkcjonowanie realnej gospodarki.

W najbliższych czterech latach rejestracje tej grupy powinny zwiększyć się trzykrotnie, aby spełnić warunek Komisji Europejskiej redukcji emisji CO₂ o 40 proc. ACEA podkreśla, że Komisja Europejska powinna pilnie przejrzeć cele emisyjne dla lekkich pojazdów dostawczych i dostosować je do realnych możliwości przemysłu i rynkowej rzeczywistości.

W „Pakiecie motoryzacyjnym” proponuje dla lekkich aut dostawczych nowe cele redukcyjne: w 2030 roku 35 proc. i w 2035 roku 80 proc., rozliczane w dwóch, 5-letnich okresach: 2025-2029 oraz 2030-2034. Wnosi także o superkredyty dla zeroemisyjnych lekkich aut dostawczych.

ACEA dodaje, że przegląd procesu spełniania norm powinien nastąpić w 2029/30 roku, co da możliwość uwzględnienia bieżącej sytuacji.

Jeszcze więcej pozostało do zrobienia w przypadku transportu ciężkiego. W 2030 roku emisja CO₂ samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony ma zmaleć o ok. 40 proc. w stosunku do 2019 roku, określonego jako bazowy. Aby spełnić wymogi UE, do 2030 roku co najmniej 35 proc. Wszystkich nowo rejestrowanych ciężarówek w Europie musiałyby mieć napęd elektryczny; a trzeba dodać, że w 2025 roku odsetek ten wynosił zaledwie 2 proc.

Branża apeluje o szybką budowę sieci publicznych ładowarek dużej mocy. Uważa, że celowe są narzędzia pomocy finansowej dla inwestorów w sieci ładowania, mające pokryć straty z pierwszego okresu działalności, gdy obciążenie infrastruktury będzie małe z powodu niewielkiej liczby elektrycznych ciężarówek.

Do tego niezbędne są uproszczenia administracyjne, które przyspieszą instalację ładowarek, konieczne jest również wzmocnienie sieci energetycznej, aby podołała zwiększonemu zapotrzebowaniu i zniesienie wszelkich podatków od zużywanej przez transport drogowy energii elektrycznej.

Zachętą do przejścia na elektromobilność są również ETS2, eurowinieta i dyrektywa REDIII, która wymaga zwiększenia udziału energii odnawialnej w paliwach i podniesie ceny paliw kopalnych.

Chińska konkurencja

UE utrzymuje w sektorze motoryzacyjnym znaczną nadwyżkę handlową (76 mld euro w 2025 roku), jednak wartość ta spadła o blisko 9 procent rok do roku. Ponadto rok 2025 był pierwszym, w którym bilans handlu gotowymi samochodami UE z Chinami był ujemny: import wyniósł 15,1 mld euro, zaś eksport 8,5 mld euro. Sytuacja przedstawia się jeszcze gorzej, jeśli wziąć pod uwagę trendy w handlu z dwoma najważniejszymi partnerami UE: Chinami i USA. W porównaniu z rokiem 2024, wartość unijnego eksportu do USA zmalała o 21,4 proc., natomiast eksport do Chin odnotował drastyczny spadek o 43 proc.

Podkreślić trzeba gwałtowny wzrost udziału chińskich producentów w europejskim rynku samochodowym; w 2025 roku osiągnął on poziom 7 proc., podczas gdy rok wcześniej wynosił 5 proc. Dane za pierwszą połowę 2026 roku wskazują na dalszy wzrost tego udziału do blisko 10 proc. Oznacza to, że na zwiększeniu sprzedaży aut UE w 2026 roku skorzystali producenci z Chin, podczas gdy unijni wytwórcy odnotowali spadek udziału w rynku o 3 punkty procentowe.

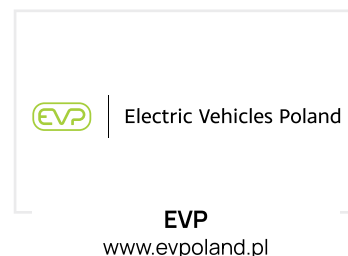
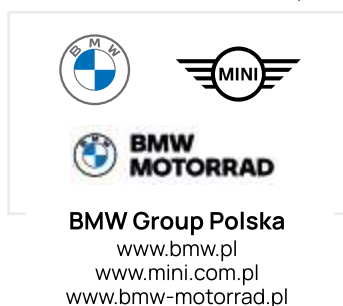
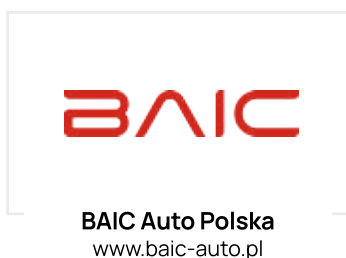
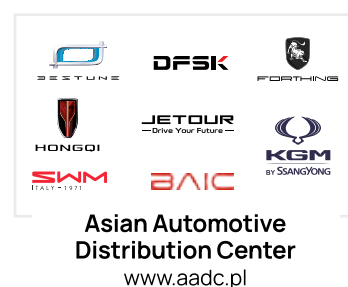
Komisja Europejska przygotowała również pakiet wsparcia przemysłu, nazwany Industrial Acceleration Act (IAA), którego celem jest zwiększenia PKB EU pochodzącym z przemysłu do ok. 20% w ciągu najbliższych lat. Jednym z filarów IAA jest mechanizm dotyczący lokalnych zakupów, czyli Made in Europe. Wstępne założenia przewidują, że wymagane będzie zastosowanie tzw. zielonej stali, a 70 proc. podzespołów (z wyłączeniem akumulatorów) będzie musiało być wyprodukowanych na terenie UE.

Tu ACEA wskazuje, że prawodawca powinien chronić rozporządzeniem IAA istniejące inwestycje europejskich producentów w wybranych krajach (Turcja, Maroko) oraz wprowadzić prostsze i bardziej sprawiedliwe zasady obliczania udziału komponentów lokalnych, uwzględniając znaczną wartość dodaną wnoszoną przez producentów pojazdów oraz istotną rolę gospodarczą pojazdów wytwarzanych w Europie z przeznaczeniem na eksport.

Podsumowując, należy uczynić wszystko, aby europejska branża przetrwała okres pełen wyzwań i w nowej rzeczywistości tak jak do tej pory stanowiła awangardę technologiczną i pozostała jednym z największych pracodawców w Europie. Ale aby to się stało potrzebne są szybkie i odważne decyzje polityczne.

CZŁONKOWIE

Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego





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



IONWAY
www.ionway.com



Isuzu Automotive Polska
astara Western Europe
www.astara.com



Isuzu Trucks Polska
www.isuzutrucks.pl



Iveco Poland
www.iveco.pl



JAC Polska
www.jacpolska.pl



Kia Polska
www.kia.com



KTM Central East Europe
www.ktm.com



LG Energy Solution Wrocław
www.lgensol.pl



Liberty Corporation
www.libertymotors.pl



MAN Truck & Bus Polska
www.mantruckandbus.pl



MAN Trucks
www.mantruckandbus.pl



Mazda Motor Poland
www.mazda.pl



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



Mitsubishi Motors
astara Poland
www.astara.com



MOTO WEKTOR
www.motowektor.pl



Motor-Land
www.kymco.pl



MRauto
www.mrauto.pl



MYMOTO Polska
www.mymoto.com.pl



Nexteer Automotive Poland
www.nexteer.com



NISSAN Poland
astara NIP Poland
www.nissan.pl



Omoda Auto Poland
www.omodajaecoo.pl



Polonia Cup
www.poloniacup.com.pl



Probike
www.kawasaki.pl



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



Renault Trucks Polska
www.renault-trucks.pl



Robert Bosch
www.bosch.pl



SAIC Motor Poland
www.mgmotor.pl



Scania Polska
www.scania.pl



Skyworth Poland
www.skywortheurope.com/pl/



STAS
www.stas.pl



STELLANTIS
www.citroen.pl, www.jeep.pl, www.fiat.pl
www.alfaromeo.pl, www.opel.pl
www.dsautomobiles.pl, www.leapmotor.net/pl



Subaru Import Polska
www.subaru.pl



Suzuki Motor Poland
www.suzuki.pl



Temared
www.temared.com



Terberg Matec Polska
www.terbergmatec.pl



Toyota Central Europe
www.toyota.pl
www.lexus-polska.pl



**Toyota Motor
Manufacturing Poland**
www.toyotapl.com



V Cruiser
www.indianpoland.com



Valeo Thermal Systems
www.valeo.com



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



Volkswagen Poznań
 Fabryka Samochodów Dostawczych i Komponentów

Volkswagen Poznań
www.volkswagen-poznan.pl



Volteno
www.volteno.pl



Volvo Car Poland
www.volvocars.pl



Volvo Polska
www.volvotrucks.pl



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



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



Kim jesteśmy

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

PZPM reprezentuje 63 firmy członkowskie. Głównym celem Związku jest reprezentowanie interesów zrzeszonych firm wobec organów administracji publicznej, środków masowego przekazu i społeczeństwa.

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego inicjuje zmiany legislacyjne oraz wspiera działania na rzecz rozwoju i promocji polskiego sektora motoryzacyjnego. Jest organizacją zapraszaną przez rząd do opiniowania projektów najistotniejszych aktów prawnych dotyczących motoryzacji, uczestniczy także w pracach komisji

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

Historia

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

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

W 2004 roku ZM SOIS został członkiem ACEA, organizacji zrzeszającej europejskich producentów pojazdów, a także 21 organizacji reprezentujących branżę motoryzacyjną w państwach członkowskich Unii Europejskiej. W 2006 roku, w związku z rozwojem organizacji – m.in. przystąpieniem do związku importerów jednośladów, oraz wstąpieniu PZPM do ACEM, nastąpiła zmiana nazwy na obecnie obowiązującą: Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego.

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

Obecnie jesteśmy organizacją o ugruntowanej pozycji – zawsze aktywną w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości nowoczesnego przemysłu motoryzacyjnego.

Jako ekspercka organizacja o ugruntowanej pozycji z 34-letnim doświadczeniem, wchodzimy w przyszłość by jeszcze skuteczniej reprezentować nasze firmy w nowej i zmieniającej się rzeczywistości społecznej, politycznej i motoryzacyjnej.

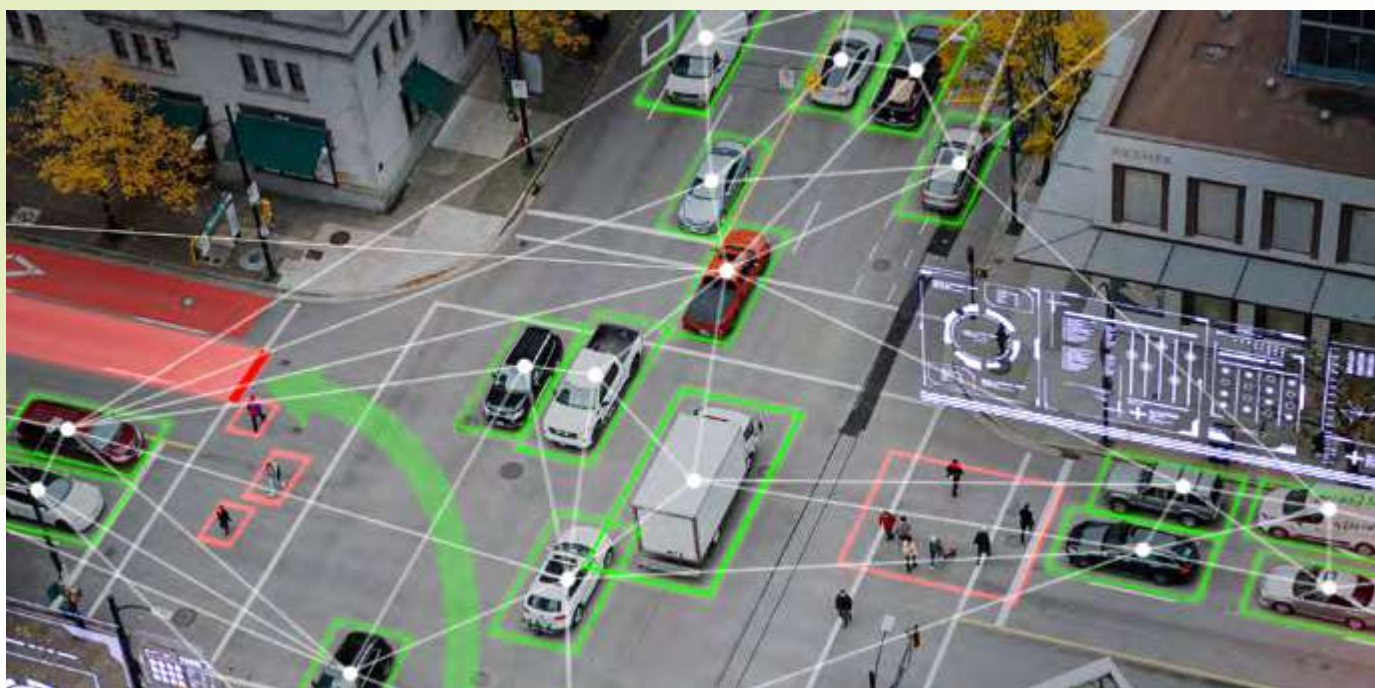


01

POLSKA
POLSKA



SAMOCHODY OSOBOWE



Park samochodowy

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

W dniu 7 lipca 2023 roku została ogłoszona ustawa o ograniczaniu niektórych skutków kradzieży tożsamości. Jedną ze zmian dotyczy właśnie czyszczenia bazy CEP z części zarejestrowanych samochodów, które mogą być „martwymi duszami” w rejestrze.



Artykuł 17 ustawy mówi: „Decyzje o rejestracji pojazdu wydane przed dniem 14 marca 2005 r. dotyczące pojazdów nieposiadających ważnego okresowego badania technicznego, w stosunku do których ich posiadacze nie dopełnili obowiązku zawarcia umowy obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, jeżeli pojazd im podlega, przez okres dłuższy niż 10 lat, przypadający bezpośrednio przed dniem wejścia w życie niniejszej ustawy, wygasają z dniem 10 czerwca 2024 r.” Przepisu tego nie stosuje się do pojazdów zabytkowych oraz pojazdów wolnobieżnych, a pojazdy tak wyrejestrowane mogą podlegać ponownej rejestracji.

Oznacza to, że część pojazdów, jednak nie wszystkie, które były wcześniej oznaczone jako „pojazdy zarchiwizowane”, została usunięta z rejestru. W rejestrze ciągle znajdują się tak zwane „martwe dusze”. Zmiana ta powoduje, że porównywanie ze sobą całego parku pojazdów, zawierającego także pojazdy archiwizowane, może być mylące.

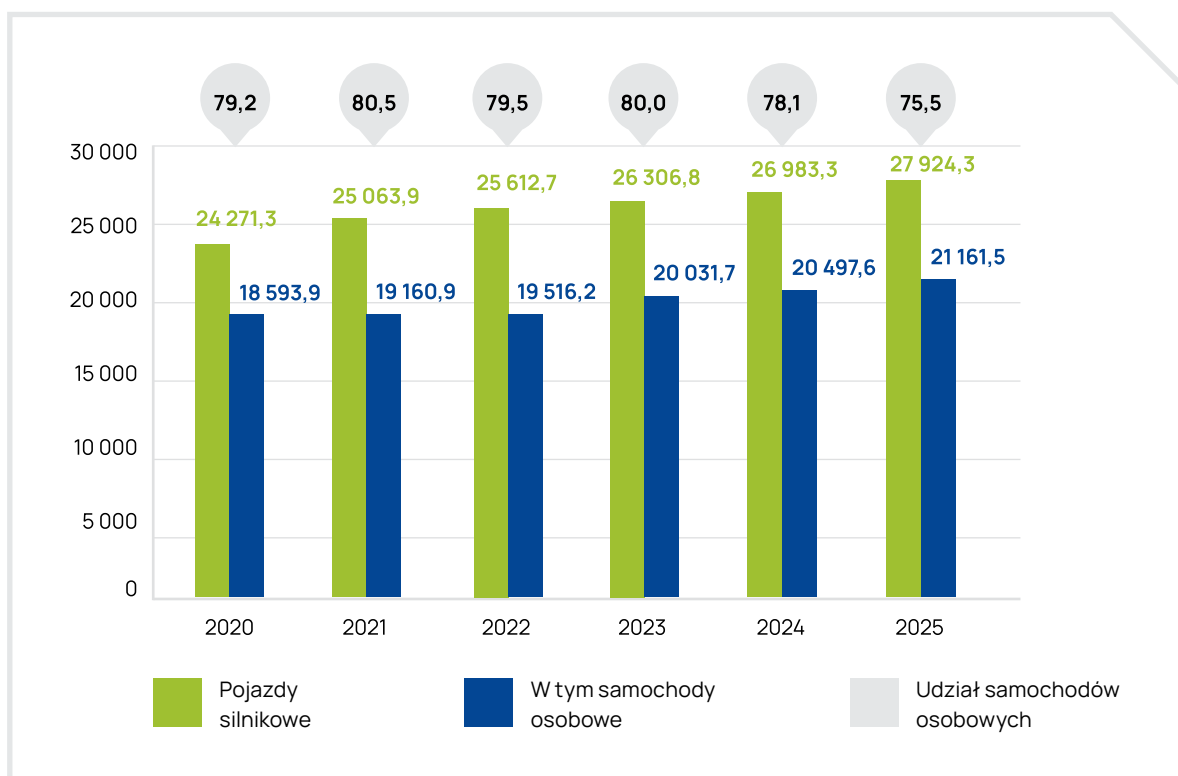
Liczba wszystkich pojazdów w tym przyczep i naczep zarejestrowanych w Centralnej Ewidencji Pojazdów według stanu na koniec 2025 roku wyniosła 32,24 mln, o 3,4 proc. więcej niż na koniec 2024 roku. Dynamika przyrostu była wyraźnie wyższa od średniej z lat 2016–2025, która wyniosła 3,0 proc.

Liczba pojazdów silnikowych wyniosła 27,92 mln, o 3,5 proc. więcej niż w 2024 roku. Dynamika przyrostu była o 0,4 pp. wyższa od średniej z lat 2016–2025. Wśród pojazdów silnikowych było 26,12 mln pojazdów samochodowych, o 3,5 proc. więcej niż w 2024 roku.

Wśród pojazdów silnikowych znajdowało się 21,16 mln aut osobowych (wzrost o 3,2 proc., o 0,2 pp. więcej od średniej dynamiki wzrostu z ostatniej dekady), które stanowią 75,8 proc. parku pojazdów silnikowych.

Na koniec 2025 roku było 2,67 mln samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony (przyrost o 2,8 proc., stanowiły one 9,6 proc. parku), 0,45 mln ciągników samochodowych (wzrost o 1,4 proc., stanowiły one 1,6 proc. parku).

→ Park aktualizowanych pojazdów silnikowych w Polsce na koniec 2025 roku [000 szt.]



Źródło: PZPM na podstawie danych CEP

Do tego wśród aktywnych pojazdów znajdowało się także 0,23 mln samochodów specjalnych, których było, o 6,5 proc. więcej niż rok wcześniej. Autobusów naliczono 84 tys., co oznacza przyrost względem 2024 roku o 1,8 proc.

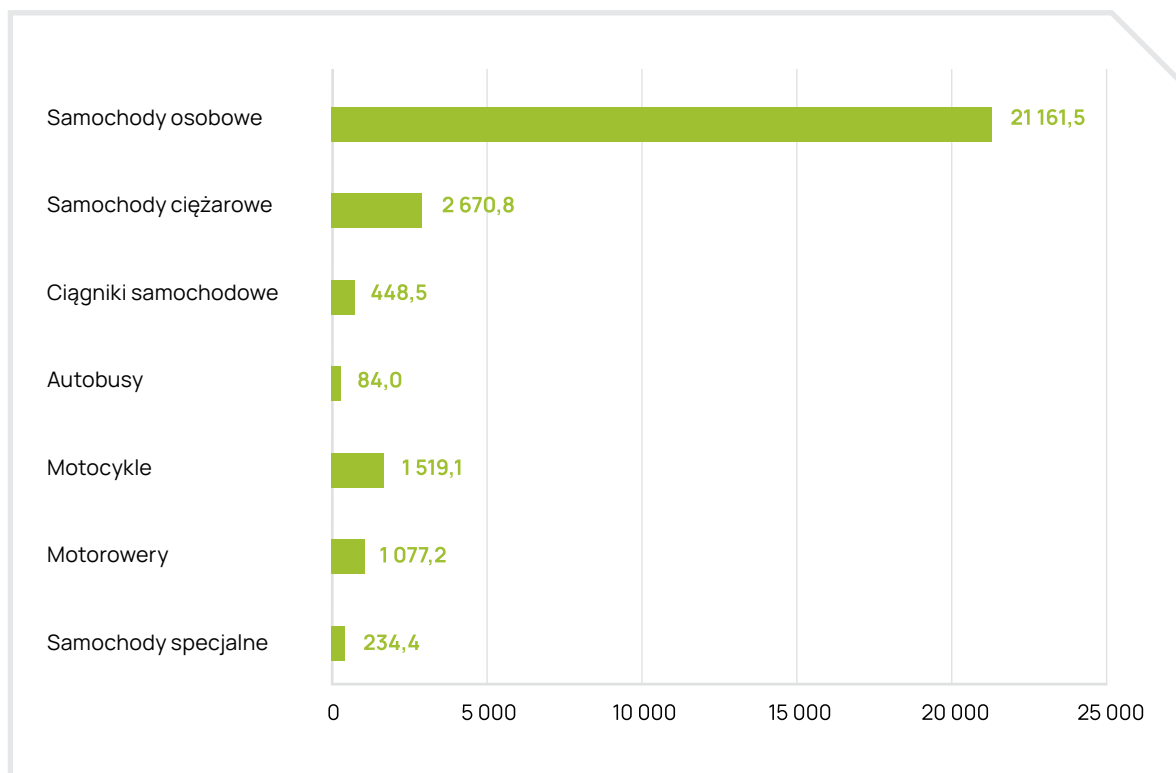
Liczba motocykli wzrosła o 8,9 proc. do 1,52 mln sztuk, motorowerów było o 0,5 proc. mniej (1,07 mln), pojazdów ATV przybyło o 5,5 proc. do 0,11 mln, przyczep naliczono 2,66 mln (wzrost o 4,0 proc.), a naczep 0,46 mln (więcej o 2,2 proc.).

→ Park pojazdów silnikowych zarejestrowanych w Polsce - tylko aktualizowane w ostatnich sześciu latach [000 szt.]

2025	2024	Zmiana %
27 924,3	26 983,3	3,5

Źródło: PZPM na podstawie danych CEP

→ Park pojazdów samochodowych* w 2025 roku [000 szt.]



Źródło: PZPM na podstawie danych CEP, * oraz motorowery, ** w ostatnich sześciu latach

Rośnie średni wiek samochodu osobowego

Średni wiek samochodu osobowego w 2025 roku (w części aktualizowanej) wynosił 15,3 roku (o 0,1 roku więcej niż w 2024 roku), natomiast mediana sięgała szesnastu lat, tyle samo co rok wcześniej.

Średni wiek
samochodu osobowego

2024
15,2 lat

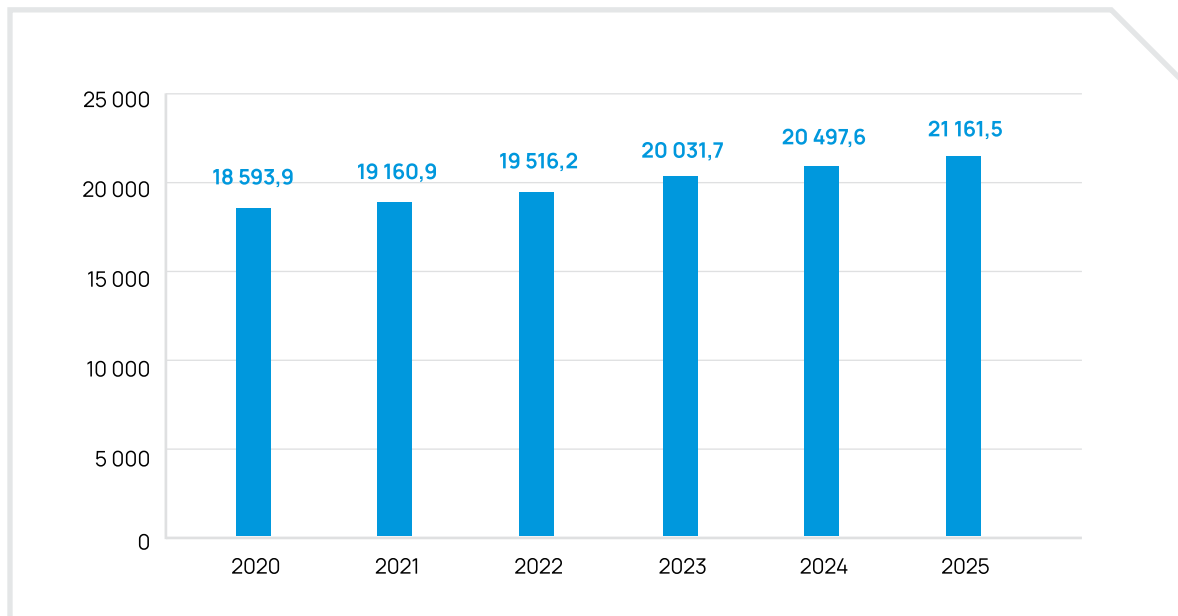


2025
15,3 lat

Samochody osobowe 4-letnie lub młodsze stanowiły na koniec 2025 roku 11,8 proc. parku pojazdów osobowych, o 0,9 pp. więcej niż w 2024 roku. Samochody osobowe w wieku od pięciu do dziesięciu lat stanowiły 18,3 proc. parku (o 0,2 pp. mniej niż rok wcześniej), zaś auta liczące od jedenastu do dwudziestu lat 43,2 proc., o 2,2 pp. mniej niż rok wcześniej. Na najstarsze, ponad 20-letnie, przypadło 26,7 proc., o 1,4 pp. więcej niż w 2024 roku. Najstarszych pojazdów było ponad dwa razy więcej niż najmłodszych, do czterech lat.

Starzejący się od wielu lat park samochodowy zasilany jest głównie przez import z wtórnego rynku innych krajów, w którym przeważają auta ponad 10-letnie. Konsekwencje utrzymywania starego parku samochodów są ponoszone

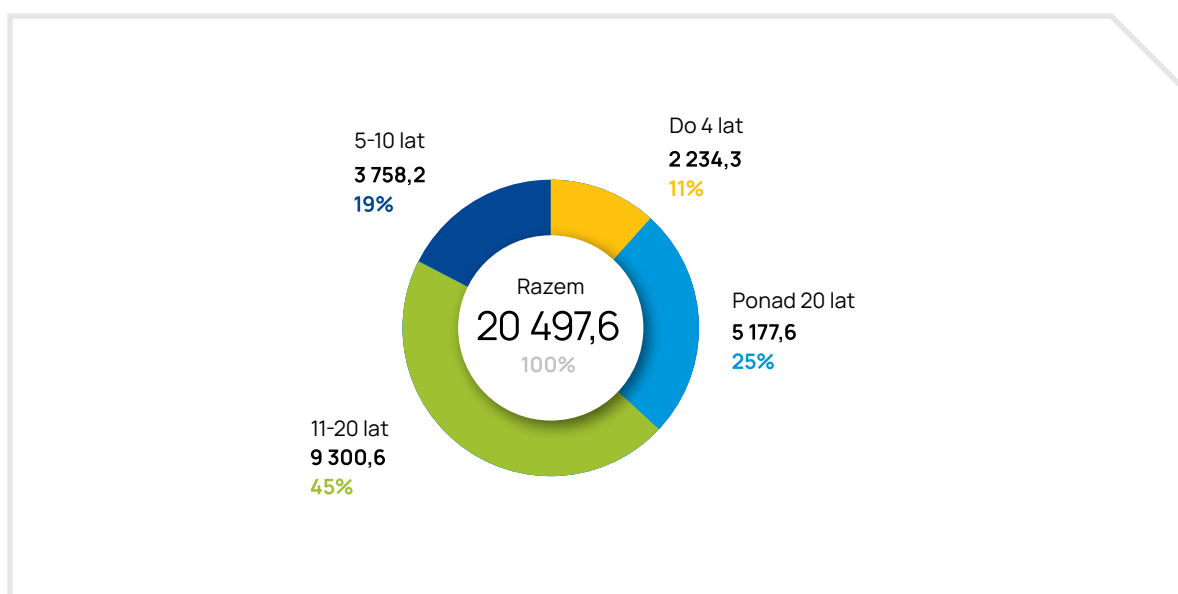
→ Liczba samochodów zaktualizowanych* w parku zarejestrowanych samochodów osobowych na koniec roku [000 szt.]



Źródło: PZPM na podstawie danych CEP, * pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu/sześciu latach

nie tylko przez właścicieli samochodów (często w postaci wyższych rachunków za naprawy), ale i społeczeństwo. Stare samochody są mniej bezpieczne i nieekologiczne – rozregulowane silniki emitują znacznie więcej trujących spalin niż nowe modele.

→ Struktura wiekowa samochodów osobowych na koniec 2025 roku



Źródło: Analizy PZPM na podstawie danych CEP

Benzyna najpopularniejsza

W parku aktualizowanych aut osobowych w podziale na rodzaj paliwa, na koniec 2025 roku 44 proc. stanowiły modele z silnikami benzynowymi (tyle samo co rok wcześniej), na diesle przypadło 37 proc. (o 1 pp. mniej niż rok wcześniej), na LPG 11 proc. (o jeden pp. mniej niż w 2024 roku). Napęd hybrydowy miało 7 proc. floty, o 3 pp. więcej w stosunku do wcześniejszego roku.



DANE NA KONIEC 2025:

44 %
samochody
z silnikami benzynowymi

37 %
samochody
z silnikami diesla

7 %
samochody
z napędem hybrydowym

Wśród samochodów najmłodszych, liczących do czterech lat, napęd benzynowy miał 39 proc. udziału (o 5 pp. mniej rok wcześniej), wysokoprężny 10 proc. (o 2 punkty proc. mniej), natomiast na LPG przypadło tylko 4 proc. floty, tyle samo co w 2024 roku.

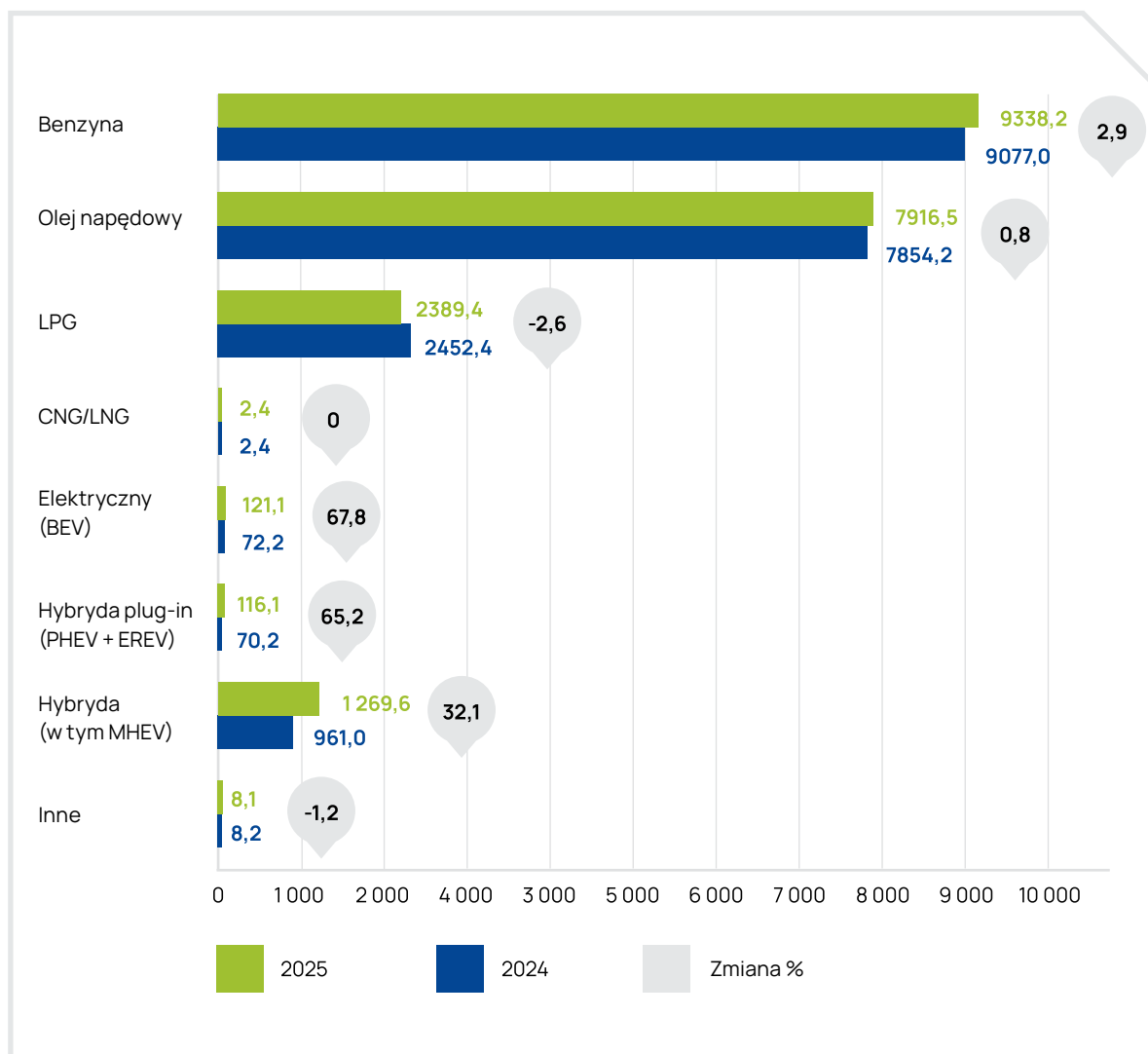
Klasyczne pojazdy hybrydowe zdobyły 18 proc. tego segmentu, o 2 pp. więcej niż w 2024 roku, a „miękkie” hybrydy (mild hybrid) 21 proc. (wzrost o 2 pp.).

Udział bateryjnych pojazdów elektrycznych powiększył się o jeden pp. do 4 proc., zaś udział samochodów na gaz ziemny był pomijalnie mały. W parku znajdowało się także 511 aut z napędem wodorowym, do których należy dodać 42 takie pojazdy mające co najmniej 5 lat.

W grupie aut w wieku od pięciu do dziesięciu lat najliczniejsze były modele z napędem benzynowym (54 proc., tyle samo co w 2024 roku). Samochody osobowe z silnikiem wysokoprężnym miały 33-procentowy udział, o 3 pp. mniejszy rok wcześniej. Modele napędzane LPG stanowiły 6 proc., tyle samo w stosunku do roku wcześniejszego.

W grupie wiekowej 11-20 lat na samochody z napędem benzynowym przypadło 40 proc. (wzrost o 1 pp.), na diesle 48 proc. (bez zmian rok do roku), na LPG 11 proc. (o pp. mniej niż rok wcześniej).

→ Samochody osobowe* z podziałem na rodzaj paliwa [000 szt.]



Źródło: PZPM na podstawie danych CEP, * tylko aktualizowane w ostatnich sześciu latach

Wśród samochodów ponad 20-letnich najpopularniejsze były modele z napędem benzynowym (46 proc. udziału), z silnikiem wysokoprężnym (35 proc.) i spalające LPG (19 proc.).

Na koniec 2025 roku 2 389,4 mln samochodów osobowych było zasilanych gazem propan butan co stanowi 11% parku o 1pkt. Procent. mniej niż w 2024 roku. Polska Organizacja Gazu Płynnego szacuje, że warsztaty zamontowały w ubiegłym roku 103,4 tys. instalacji gazowych. Rok wcześniej było to 125,3 tys.

Sprężony i ciekły gaz ziemny (CNG/LNG) używało ponad 2,4 tys. samochodów, głównie w wieku powyżej jedena-stu lat. Napęd elektryczny (Baterie Electric Vehicles) miało 121,1 tys. samochodów, co oznacza przyrost o 67,7 proc. Wśród pojazdów bateryjnych 101,1 tys. miało do czterech lat. Według analiz PZPM danych CEP w parku było też 114,4 tys. samochodów PHEV, więcej o 66 proc., z czego 81,7 proc. w wieku do 4 lat.

Firmy wolą nowsze auta

Dzieląc park zaktualizowanych samochodów osobowych pod względem formy prawnej właściciela, 89,7 proc. aut należy do osób fizycznych (18 978,6 tys.), zaś 10,3 proc. (2182,9 tys.) do firm (podmioty rejestrujące na REGON). Udział aut firmowych wzrósł o 0,3 pp. w stosunku do 2024 roku.

W przypadku aut do czterech lat, 44,1 proc. należało do osób fizycznych (o 1,0 punkt proc. więcej niż w 2024 roku), zaś 55,9 proc. do osób prawnych. Dziewiąty rok z rzędu liczba aut firmowych przewyższała w tej grupie liczbę aut prywatnych.

W przedziale wiekowym od pięciu do dziesięciu lat 85,3 proc. samochodów należy do osób indywidualnych (więcej o 0,4 punkt proc.), zaś 14,7 proc. do firm. Ich udział w grupie wiekowej od 11 do 20 lat lekko wzrósł (o 0,1 pp.) do 1,9 proc., wśród aut starszych niż 20 lat wyniósł 0,9 proc., o 0,1 proc. więcej co rok wcześniej.

Indywidualni nabywcy preferują jako paliwo benzynę. W aktualizowanym parku samochodów osobowych zarejestrowanych w Polsce wśród prywatnych posiadaczy na koniec 2025 roku udział aut benzynowych wynosił 45 proc., gdy wysokoprężnych 39 proc. (1 pp. mniej niż rok wcześniej), zaś 12 proc. samochodów spalało LPG (o 1 pp. mniej niż w 2024 roku).



→ Pojazdy samochodowe* przypadające na województwa w 2025 roku [000 szt.]

Województwa	Samochody osobowe	Motocykle	Samochody dostawcze	Autobusy >3.5T	Samochody ciężarowe MHCV **
Polska	21 161,5	1 519,1	2 496,0	82,3	857,7
Dolnośląskie	1 593,7	102,0	182,6	7,1	46,7
Kujawsko-pomorskie	1 038,6	78,0	116,6	3,3	34,5
Lubelskie	1 129,0	91,4	129,8	4,8	44,2
Lubuskie	561,1	39,5	67,7	1,8	21,4
Łódzkie	1 348,3	92,3	159,7	4,5	54,2
Małopolskie	1 877,0	144,8	233,3	7,8	65,2
Mazowieckie	3 516,8	225,9	432,1	16,2	206,2
Opolskie	521,7	36,6	56,9	2,0	16,9
Podkarpackie	1 139,5	113,3	134,5	4,4	37,2
Podlaskie	595,4	46,7	70,6	2,2	25,7
Pomorskie	1 244,5	85,8	144,2	5,4	47,9
Śląskie	2 358,8	150,0	150,0	6,9	75,2
Świętokrzyskie	635,3	48,1	88,1	3,6	29,4
Warmińsko-mazurskie	664,8	48,5	71,2	2,6	19,1
Wielkopolskie	2 123,6	164,5	271,6	6,4	108,6
Zachodniopomorskie	813,2	51,6	94,9	3,5	25,3

* tylko pojazdy aktualizowane w ostatnich sześciu latach, ** bez ciągników siodłowych i samochodów specjalnych



Źródło: PZPM na podstawie danych CEP

W przypadku firm udział diesli zmalał o 3 pp. do 24 proc., natomiast aut z silnikami o zapłonie iskrowym sięgnął 36 proc. (spadek także o 3 pp.). W tej grupie nabywców hybrydy (HEV i mild hybrid) osiągnęły 30 proc., zwiększając udział o 2 pp., a napęd LPG zajął 3 proc., tyle samo co rok wcześniej.

W segmencie aut w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką była Toyota z 16,7-procentowym udziałem, przed Skodą (10,1 proc. udziału) i Volkswagenem (7,2 proc. udziału). W segmencie od pięciu do dziesięciu lat prym wiodła także Toyota (9,1 proc. udziału) przed Skodą (8,5 proc.) i Volkswagenem (8,0 proc.).

Województwa bogate i biedne

Na koniec 2025 roku na tysiąc osób przypadało 567 aut osobowych zaktualizowanych w ciągu ostatnich sześciu lat, o 21 więcej niż w 2024 roku.

Podobnie jak w poprzednich latach największe nasycenie samochodami osobowymi odnotowano w woj. mazowieckim – 639 aut osobowych na tysiąc mieszkańców. W wielkopolskim ten wskaźnik wynosił 612, w lubuskim 585. Na drugim końcu znalazły się województwa: warmińsko-mazurskie (482), zachodniopomorskie (493) i podlaskie z liczbą 527 aut osobowych na tysiąc mieszkańców.

W 2025 roku najwięcej samochodów osobowych, bo ponad 3,5 mln, było zarejestrowanych w woj. mazowieckim, następnie w śląskim (2,4 mln) i wielkopolskim (2,1 mln). Najmniej rejestracji zanotowano w woj. opolskim (521,7 tys.), lubuskim (561,1 tys.) oraz podlaskim (595,4 tys.).

W raporcie prezentujemy tylko pojazdy oznaczone w systemie CEP jako „zaktualizowane”, a pomijamy pojazdy oznaczone jako „zarchiwizowane”. W metodologii CEP oznacza się tak pojazdy nie wyrejestrowane i nie anulowane, inne niż zabytkowe dla których upłynęło ponad 10 lat od daty pierwszej rejestracji i w okresie od 6 lat od daty bieżącej nie wpłynął żaden komunikat aktualizujący z OR/UFG/SKP/Policji. Status archiwalny jest możliwy do zmiany przez starostę, SKP, UFG i Policję w trakcie procesów związanych ze standardowymi czynnościami organów rejestrujących.

DEALERZY



Z raportu TOP 50 przygotowanego przez firmę konsultingową DCG Dealer Consulting wynika, że pierwszych pięćdziesięciu największych dealerów/grup dealerskich (z uwzględnieniem salonów producenckich) w Polsce sprzedało w 2025 roku blisko 406,86 tys. nowych samochodów osobowych i lekkich dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 10,5 proc. więcej niż w 2024 roku. Cały rynek powiększył się o 8 proc. Udział największych 50 dealerów w całości sprzedaży wzrósł o 1,4 pp. do 60,95 proc., licząc rynek z salonami producenckimi. Zatem za wzrosty sprzedaży odpowiadały głównie największe grupy dealerskie.



Miesięcznik „Dealer” zaznacza, że w pierwszej pięćdziesiątce największych grup dealerskich, wielkość sprzedaży liczoną liczbą samochodów poprawiło 36 grup, a 22 z nich dysponowały autoryzacją co najmniej jednej chińskiej marki. Wśród grup ze spadającą liczbą sprzedaży, tylko jedna miała autoryzację chińskiej marki.

Rok wcześniej w pierwszej dziesiątce 6 firm dysponowało autoryzacją chińskich marek, a w pierwszej pięćdziesiątce 14. Wśród firm z pierwszej pięćdziesiątki największą dynamiką we wzroście sprzedaży wykazała się Dynamica, która poprawiła wynik z 2024 roku o ponad 60 proc. Oferuje ona dwie marki europejskie oraz 8 chińskich.



Autoryzowani dealerzy z pierwszej pięćdziesiątki sprzedali w 2025 roku 119 937 aut używanych, o 23,5 proc. więcej niż w 2024 roku. Pierwsza pięćdziesiątka dealerów ma w tym segmencie rynku udział sięgający 62 proc. Na każdy sprzedany pojazd z drugiej ręki przypadają blisko cztery nowe i udział aut używanych w łącznej sprzedaży pozostał podobny do notowanego w 2024 roku.

Najwięcej aut z drugiej ręki sprzedała Grupa Plichta: 14 068. Na drugim miejscu znalazła się Grupa Cichy-Zasada z wynikiem 7967 aut. Pozostaje ona liderem łącznej klasyfikacji (aut nowych i używanych) ze sprzedażą 44,5 tys. samochodów.

Jak wylicza DCG (Dealer Consulting Group) w 2025 roku w Polsce funkcjonowało ok. 580 dealerów aut osobowych i dostawczych. Liczba autoryzowanych punktów dealerskich na koniec ub.r. sięgnęła 1457.

DCG zmienił w 2020 roku sposób liczenia lokalizacji sprzedaży: każda marka ma oddzielny salon, więc np. dealer, który ma w trzech lokalizacjach po 2 marki, łącznie ma 6 punktów sprzedaży.

W 2018 roku funkcjonowały w Polsce 524 grupy właścicielskie, w 2021 roku 449, w kolejnym 417, a w 2023 roku 346, prognozował we wrześniu DCG. W tym samym czasie liczba autoryzacji w Polsce utrzymuje się na stałym poziomie: 1361 w 2013 roku i 1348 w 2022 roku. Na koniec 2025 roku dealerzy zatrudniali ponad 40 tys. osób.

Samochody dla firm

Firmy rejestrują większość nowych samochodów osobowych, wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM. W 2025 roku rejestracje aut firmowych stanowiły 68,8 proc. rynku, o 0,6 punktu proc. więcej niż w 2024 roku. W liczbach bezwzględnych w 2025 roku firmy zarejestrowały 411,3 tys. aut osobowych, więcej o 9,3 proc.,

Rok 2025 zamknął się rejestracją także 70,2 tys. aut dostawczych o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony. Rezultat jest lepszy o 4,9 proc. od uzyskanego w 2024 roku.

Z danych zebranych przez Związek Polskiego Leasingu wynika, że branża sfinansowała zakup 232,2 tys. nowych i używanych samochodów osobowych o wartości 59,1 mld zł, o 13,2 proc. większej niż w 2024 roku. Wartość 45,2 tys. aut dostawczych o dmc do 3,5 tony sfinansowanych leasingiem lub pożyczką wzrosła o 1,2 proc. do 8,3 mld zł. Związek Polskiego Leasingu prezentuje dane łącznie samochodów nowych i używanych (sprowadzanych do Polski, jak i z rynku wtórnego w kraju). Zatem proste porównanie z danymi PZPM/CEP nie jest możliwe.

Na koniec 2025 roku 10,3 proc. aut osobowych zarejestrowanych w parku aut osobowych należało do firm, o 0,3 pp. więcej niż rok wcześniej. Wśród samochodów mających do 4 lat, ten odsetek wyniósł 55,9 proc., wśród aut mających od 5 do 10 lat sięgnął 14,7 proc. oraz 1,9 proc. w kategorii wiekowej od 11 do 20 lat.

→ Pierwsza dziesiątka dealerów w 2025 roku

Firma	Liczba sprzedanych nowych aut	Zmiana r/r	Liczba punktów dealerskich
Grupa Cichy-Zasada/Sobiesław Zasada Automotive	36 537	17,0	58
Grupa Plichta	27 645	30,1	41
Grupa PGD	23 331	8,2	72
Grupa Bemo	17 557	27,1	49
Grupa Krotoski	15 530	31,2	32
Grupa PTH	13 317	25,1	59
Emil Frey Polska	13 029	16,9	18
Toyota-Lexus Dobrygowski	10 205	-14,1	6
Grupa Cygan	10 095	7,7	5
Grupa Lellek	9917	-0,9	16



Źródło: DCG Dealer Consulting

Wynajem

Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów raportował, że jego członkowie zarządzali na koniec 2025 roku ponad 288,7 tys. pojazdów w usłudze leasingu z pełną obsługą oraz leasingu z serwisem; ponad 91 proc. tych pojazdów objętych było pełną obsługą.

Dane w tabeli za 2022 rok i lata późniejsze zawierają informację o flocie zarządzanej przez VW Financial Services, zatem nie są porównywalne z wcześniejszymi.

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

W 2025 roku firmy wynajmu długoterminowego reprezentowane w PZWLP, kupiły 88,8 tys. nowych aut osobowych, o 0,6 proc. mniej niż rok wcześniej. Zakupy tej branży stanowiły w 2025 roku 22 proc. wszystkich zakupów nowych aut osobowych, dokonanych przez klientów instytucjonalnych. Jest to o 1,7 pp. mniej niż w 2024 roku.

→ Szacunkowa wartość netto pojazdów finansowanych leasingiem i pożyczką [mld zł]

2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
52,7	46,2	40,5	41,3	51,5	80,2	88,1

 Źródło: ZPL

→ Rodzaj i liczba leasingowanych oraz wynajętych nowych i używanych pojazdów po raz pierwszy rejestrowanych w Polsce [szt.]

Rodzaj pojazdu	2025	2024
Osobowe	232 244	199 276
Dostawcze	45 194	42 606
Ciężarowe	11 078	10 670
Ciągniki siodłowe	26 510	24 833
Przyczepy i naczepy	26 417	23 536
Autobusy	2 459	2 413
Inne pojazdy	11 654	8 377

 Źródło: ZPL

→ Auta osobowe finansowane leasingiem i pożyczką

Rok	Szacunkowa wartość netto [mld zł]	Liczba sfinansowanych pojazdów [szt.]
2019	29,3	175 760
2020	27,3	148 853
2021	32,7	175 497
2022	18,9	139 574
2023	26,5	181 109
2024	52,2	199 841
2025	59,1	232 244

 Źródło: ZPL/*Bez samochodów osobowych z homologacją ciężarową (z tzw. kratką)

PZWLP podaje, że w 2025 roku 56,3 proc. jej nowej floty miała silnik benzynowy (o 1,4 pp. więcej niż w 2024 roku). Popularność silników wysokoprężnych zmalała do 24,8 proc., o 6,3 pp. mniej niż w 2025 roku. Napędy alternatywne stanowiły 18,9 proc. floty, ich udział powiększył się o 4,9 punktu proc. Elektryki podwoiły udział do 6,6 proc., o 3,2 pp. więcej niż w 2024 roku.

Średnia emisja CO₂/km nowych aut osobowych zakupionych przez firmy wynajmu długoterminowego wyniosła w czwartym kwartale 2025 roku 98,2 grama na kilometr, o 18 proc. mniej niż w 2024 roku. W przypadku modeli dostawczych o dmc do 3,5 tony emisja wzrosła o 15 proc. do 156,7 gram. Powodem jest późne objęcie programem NaszeAuto samochodów tej kategorii (N1).

W roku 2025 firmy wynajmu krótko- i średnioterminowego odnotowały 5,1-procentowy spadek liczebności floty, do 18,4 tys. aut.

→ Liczba samochodów obsługiwanych przez firmy CFM w Polsce. Tylko auta w FSL i LS [000]

2020	2021	2022	2023	2024	2025
181	191	263,1	266,0	275,6	288,7

 Źródło: PZWLP

Import aut używanych

Od 2015 roku prezentujemy statystyki dotyczące pierwszych rejestracji używanych samochodów sprowadzonych do Polski wykorzystując analizy PZPM przygotowane na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów. Dane te zbliżone są do importu (ujmując w tym wewnątrzwspólnotowe nabycie) samochodów używanych (po uwzględnieniu przesunięcia w czasie) publikowanych przez Ministerstwo Finansów, z których korzystaliśmy do końca 2015 roku.

W 2025 roku w Polsce zarejestrowano 857,6 tys. używanych aut osobowych sprowadzonych z zagranicy, o 2,8 proc. mniej niż w 2024 roku. Jest to wynik porównywalny do poziomu zanotowanego w 2021 roku.

Rejestracje używanych, sprowadzanych zza granicy samochodów osobowych [szt.]

2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
952,1	869,4	927,9	929,0	771,8	859,1	706,8	738,4	882,5	857,6

Źródło: PZPM/CEP



→ Struktura wiekowa importu/rejestracji sprowadzanych używanych samochodów osobowych [%]

Rok	Powyżej 10 lat	Od 4 do 10 lat	Do 4 lat
2018	54,0	35,4	10,7
2019	54,5	34,3	11,1
2020	55,5	33,5	10,9
2021	57,8	32,3	9,9
2022	62,3	29,3	8,4
2023	60,5	30,8	8,7
2024	54,4	35,1	10,4
2025	54,0	35,1	10,9



Źródło: MF i PZPM

Liczba sprowadzanych samochodów używanych była o ponad 40% wyższa niż liczba nowo rejestrowanych aut w tym samym okresie. Rok wcześniej przewaga ta wynosiła 60%. W dłuższej perspektywie proporcja ta systematycznie maleje. W latach 2006–2007 do Polski sprowadzano nawet 3,5 razy więcej samochodów osobowych z rynku wtórnego niż rejestrowano nowych pojazdów.

W 2025 roku utrzymała się popularność najstarszych, ponad 10-letnich pojazdów, choć ich udział zmalał o 0,4 pp. do 54,0 proc. Bez zmian pozostał udział samochodów mających od czterech do dziesięciu lat, zaś udział aut w wieku do 4 lat powiększył się do 10,9 proc., a więc o 0,5 punktu proc.

Wśród pojazdów używanych silniki benzynowe miało 54,9 proc. (o 1,2 pp. więcej niż rok wcześniej), 37,1 proc. wysokoprężne (spadek o 2,7 pp.), napęd hybrydowy 4,8 proc. (z hybrydami plug-in 6,2 proc.), LPG 1,0 proc. i 0,8 proc. elektryczny.



Wśród marek kolejność w 2025 roku na pierwszym miejscu pozostał Volkswagen, z rejestracją 81,0 tys. aut, o 6,9 proc. mniej niż w 2024 roku. Na drugim miejscu pod względem popularności pozostał Ford z wynikiem 79,4 tys. aut, co oznacza 4,5-procentowy spadek. Na trzecim miejscu pozostał Opel, który zanotował 6-procentowy spadek do 74,4 tys. rejestracji, zaś na czwartym miejscu znalazło się Audi (64,5 tys., mniej o 10,0 proc.), które wyprzedziło BMW (54,3 tys., spadek o 4,2 proc.).

RYNEK FLOTOWY W POLSCE



Koniec dotacji do zakupu samochodów elektrycznych, koniec pod znakiem rejestracji końcowych partii produkcji i ceny paliw – te czynniki miały znaczący wpływ na popyt przy zakupach flotowych.



Duże firmy planując zakupy samochodów na większą skalę, są mniej podatne na czynniki zewnętrzne niż mali przedsiębiorcy i klienci indywidualni. Cykl wymiany parków samochodowych reguluje polityka flotowa i jest to z reguły cykl kilkuletni trudno więc wymagać, żeby dokonywać dużych korekt z powodu nieoczekiwanej podwyżki cen paliw. Oczywiście sprawna struktura kierowana przez nowoczesnych fleet managerów stara się przewidywać i analizować czynniki ryzyka lub sprawdzać nadchodzące zmiany legislacyjne, ale w tak zmiennym środowisku jest to często niemożliwe.

Ceny gwarantowane

Przykładem takich zawirowań rynkowych są chociażby wyniki sprzedaży za czerwiec 2026 roku. Wynik lepszy od analogicznego okresu z roku poprzedniego o 18,9% (58 979 sprzedanych samochodów) jest zniekształcony przez nowe przepisy dotyczące homologacji. Są to odpowiednio kwestie związane z hałasem i niektórymi rejestratorami danych (te weszły w życie 1 lipca br) oraz oporami toczenia (weszły w życie 7 lipca). Klienci, obawiając się podniesienia cen, zdecydowali się sfinalizować zakupy jeszcze w pierwszym półroczu. Mniejsi klienci instytucjonalni i prywatni, ponieważ duże firmy mają bardzo często zagwarantowane nie tylko progi rabatowe, ale także ceny na cały kontrakt. Często wymiana np. 200 pojazdów, a nie jest to jeszcze duża flota, może odbywać się na przestrzeni kilku miesięcy. Ceny samochodów są stałe, a wymiana odbywa się sukcesywnie, żeby nie wpływać negatywnie na mobilność firmy.

Oczywiście należy wziąć pod uwagę pewne czynniki ryzyka, ponieważ niektóre pojazdy, po wejściu w życie nowych przepisów, mogą mieć wyższą wartość odsprzedaży i czasami warto zapłacić więcej przy zakupie, żeby uzyskać wyższą wartość rezydualną. Jednak dotyczy to bardziej mniejszych firm i jednoosobowych działalności gospodarczych (JGD), ponieważ duże firmy mają zagwarantowane ceny odkupu po zakończeniu eksploatacji.

Amortyzacja, czyli kij zamiast marchewki

O ile przepisy homologacyjne są wymuszane prawem europejskim, o tyle kwestia amortyzacji to już sprawa naszej wewnętrznej legislacji. Od początku 2026 zaczęły obowiązywać nowe stawki odpisów amortyzacyjnych od samochodów osobowych. Zmiana na była zapowiadana od dawna, a mimo to zaskoczyła część klientów firmowych, głównie tych kupujących kilka samochodów.

Od 1 stycznia 2026 roku limity wartościowe dla samochodów osobowych w firmach zależą od poziomu emisji CO₂. Dla aut spalinowych i hybrydowych emitujących 50 g CO₂/km lub więcej limit odpisów amortyzacyjnych oraz rat leasingowych spadł ze 150 tys. zł do 100 tys. zł.

NOWE LIMITY OD 2026 ROKU:**225 000 zł****dla pojazdów elektrycznych
i napędzanych wodorem****150 000 zł****dla hybryd oraz aut spalinowych
o emisji poniżej 50 g CO₂/km****100 000 zł****dla pozostałych aut spalinowych
i hybrydowych (emisja $\geq$ 50 g/km)**

W teorii miała to być zachęta do zakupu samochodów nisko i zeroemisyjnych, w praktyce jest to zwiększenie obciążeń fiskalnych nałożonych na przedsiębiorców. Samochód osobowy 31 grudnia 2025 roku był „tańszy” o 50 tysięcy zł niż to samo auto kupione w styczniu, mino, że jego cena nie uległa zmianie. Wyobraźmy sobie flotę 300 samochodów, których wartość jednostkowa to 184 tysiące (średnia cena nowego samochodu w pierwszym półroczu 2026 roku). Na poprzednich zasadach amortyzacyjnych przedsiębiorca był podatkowo „stratny” na samochodzie 34 tys. zł, na nowych to już 84 tysiące. Różnica to 50 tysięcy razy liczba samochodów i mamy kwotę 15 milionów złotych, których nie możemy wrzucić w koszty amortyzacji.

Gdyby naprawdę chodziło o aspekty ekologiczne, dużych przedsiębiorców i firmy finansujące nie wykluczono by z programu NaszEauto. Program ten, podobnie jak jego poprzednik „Mój Elektryk” nie był doskonały, ale przynosił klientom realne korzyści z zakupu samochodów elektrycznych.

Zmiany podatkowe nie tylko sprawiły, że duża część firm przyspieszyła zakupy flotowe i zrealizowała je

w ostatnim kwartale 2025 roku, ale także dała drugie życie samochodom typu Plug-In, ponieważ część z nich, dzięki emisji niższej niż 50 g CO₂/km kwalifikowała się do wyższych odpisów amortyzacyjnych.

Spalinowy z małym bakiem

W pierwszym półroczu br. zarejestrowano w Polsce 26,7 tys. hybryd plug-in, czyli o 97,3% więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Na wzrost zainteresowania tym napędem wpłynęły przepisy podatkowe – część modeli PHEV spełnia limit emisji CO₂ uprawniający do zastosowania wyższego limitu odpisów amortyzacyjnych, wynoszącego 150 tys. zł. Dodatkowo mniejsi klienci instytucjonalni zdecydowali się za zakup samochodów plug-in kosztem auta elektrycznego. Na większe zainteresowanie autami PHEV wśród firm mają wpływ także dwa inne czynniki: znacznie poszerzyła się oferta tego typu samochodów a jednocześnie zdecydowanie wzrosły zasięgi aut na energii elektrycznej obecnie normą jest już 100 km+.

Drugim czynnikiem jest ESG i konieczność obniżenia śladu węglowego, przed którą stoją firmy. Jeszcze do niedawna były to tylko duże, międzynarodowe korporacje, a obecnie nawet polskie firmy zwracają na to uwagę. Muszą, bo to często warunek kooperacji z dużymi kontrahentami. Tymczasem hybryda plug-in pozwala znacznie zmniejszyć teoretycznie ślad węglowy, przy jednoczesnym zachowaniu mobilności znanej z aut czystko spalinowych.

Czemu teoretycznie zmniejszyć ślad węglowy? Ponieważ wielu użytkowników samochodów PHEV traktuje te pojazdy jako czystko spalinowe i nie wykorzystuje ich zgodnie z przeznaczeniem. Sprawa komplikuje się o tyle, że są to zwykle pracownicy wyższych szczebli (napędy PHEV występują z reguły w wyższych segmentach), których dotyczą nieco bardziej swobodne zapisy polityki flotowej. Tutaj już rola fleet managera, aby dzięki nowoczesnym narzędziom nadzorował, czy samochody te są także ładowane. W innym przypadku to cięższe samochody z mniejszymi zbiornikami pali-

wa, emitujące więcej dwutlenku węgla niż ich czysto spalinowe odpowiedniki.

Polityka uwolniła SUV-y

Do niedawna, czyli jeszcze kilka lat temu, polityki flotowe większości firm wykluczały samochody z podwyższanym nadwoziem.auta takie były postrzegane jako droższe, mniej efektywne kosztowo i często zbędne, bo większość obowiązków służbowych można było wykonać posługując się klasycznym samochodem osobowym. Mimo, że profil użytkowania samochodów w firmach raczej się nie zmienił, to znacząco zmieniła się oferta producentów. Postawili oni na bardziej marżowe samochody, czyli SUV-y i crossovery. W ślad za tym zmieniły się zapisy polityki flotowej i znaczna część przedsiębiorstw dopuściła do eksploatacji takie pojazdy. Najbardziej oporne były – a niekiedy wciąż są – jednostki administracji publicznej i samorządowej, gdzie proces decyzyjny jest z reguły znacznie wydłużony.

Można powiedzieć, że crossovery wjechały do firm a wraz z nimi także marki premium, które do niedawna były przeznaczone tylko dla zarządów i wyższej kadry managerskiej. Z czasem auta marek premium zaczęły „motoryzować” coraz niższe szczeble firmowych flot. Wynika to z dwóch czynników; pierwszym jest pojawienie się oferty w niższych segmentach, stworzonej właśnie dla biznesu. Drugi aspekt to zbliżenie się do siebie cen, przez firmy rozpatrywanych niemal wyłącznie jako wysokość miesięcznej raty. Za ratę takiej samej wysokości możemy mieć w firmie auto uważane za premium i model popularny. Dodatkowym czynnikiem wpływającym na coraz liczniejszą obecność tych marek we flotach jest pozapłatowy aspekt motywacyjny dla pracowników. Przy podobnych zarobkach pracownicy patrzą na inne aspekty, a wciąż jednym z najbardziej atrakcyjnych jest samochód służbowy.

Widać to patrząc na najpopularniejsze modele zarejestrowane przez firmy w I półroczu 2026 roku (w tym okresie na REGON zarejestrowano 206 tys. nowych

osobówek – o 7,4 proc. więcej niż w analogicznym okresie 2025 r.).

W pierwszej dwudziestce znajdziemy takie modele jak Volvo XC60 (3. miejsce), Mercedes GLC (9), BMW X3 (12), Audi Q5 (14) czy Lexus NX (19). Znajdziemy także SUV-y marek popularnych: Kia Sportage (4), Toyota Yaris Cross (5), Hyundai Tucson (7), Toyota C-HR (10), Skoda Kodiaq (11), Nissan Qasqhai (15), Cupra Formentor (17).

Ciekawostką tego zestawienia pozostaje to, że dwa pierwsze miejsca to modele z segmentów, które od lat stanowiły i wciąż stanowią trzon mobilności wielu flot w Polsce. Na pierwszym miejscu znalazła się Toyota Corolla, a na drugim Skoda Octavia. Oba modele to klasyczne samochody osobowe. Toyota sprzedała 12 046 sztuk z czego 10 235 na REGON, a Skoda 11 045 sztuk i na REGON 9 703 sztuki.

Marki chińskie zrobiły dużo dobrego

Powodów, dla których chińskie marki nie są popularne we flotach jest kilka. Najważniejszym jest wartość rezydualna oraz bezpośrednio z nią powiązana oferta finansowa. Firmy, szczególnie duże, nie chcą ponosić ryzyka wysokiej utraty wartości. Ponadto nie ma danych pozwalających ocenić takie parametry jak awaryjność, faktyczne spalanie. Do tego dochodzi jeszcze niski prestiż marek chińskich i obawa przedsiębiorców o przyszłość; czy dla wszystkich rynek europejski okaże się tak rentowny, że nie zdecydują się z niego wycofać. Poza tym dochodzą kwestie polityczne (wiele firm ma w politykę flotową wpisany zakaz użytkowania marek chińskich). Mimo że wzrost rejestracji marek chińskich w pierwszej połowie roku wyniósł 138,3 proc. względem pierwszego półrocza 2025 (udział w rejestracjach to 12,69 proc.) odpowiadają za niego głównie klienci indywidualni.

Marki chińskie nie są obecne w znacznej mierze we flotach, ale ich pojawienie się miało bardzo pozytywny wpływ na klientów decydujących się na zakup innych marek.

Wprowadzenie do oferty tańszych, często zaawansowanych technologicznie modeli samochodów spowodowało zrewidowanie polityki cenowej europejskich, koreańskich i japońskich koncernów. Nie chcąc oddać pola chińskiej konkurencji nie tyle oferowali rabaty flotowe, co zdecydowali się urealnić cenniki. Dotyczyło to zwłaszcza modeli elektrycznych i hybryd typu plug-in, a w obu tych segmentach marki chińskie są wyjątkowo mocne.

Kto inny ponosi ryzyko

Obserwowany od kilku lat trend, czyli kupowanie samochodów wysokością miesięcznej raty, wydaje się mieć więcej plusów niż minusów. Stałość i przewidywalność kosztów należą do najważniejszych. Poza tym to pracownik ma coraz częściej decydujący głos przy wyborze samochodu służbowego. Określona wysokość miesięcznej raty, czasami wyłączenia polegające na konkretnym nadwoziu, np. kabriolet, czy określonej emisji i tyle. Cała reszta jest po stronie firmy wynajmującej. Coraz częściej firmy korzystają z pakietów Full Service Leasingu, czyli w racie ujęta jest nie tylko część finansowa pojazdu (z reguły pomniejszona o wartość odsprzedaży, czyli firma spłaca tylko różnicę między ceną zakupu i odsprzedaży) ale także ubezpieczenie, auto zastępcze, koszty serwisu.

Łączna flota samochodów w wynajmie długoterminowym firm członkowskich Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP) stale rośnie, osiągając na koniec czerwca 2026 roku poziom 261 tys. samochodów, co stanowi wzrost o 12,4% r/r. Bieżące wyniki potwierdzają tezę, że przedsiębiorcy postrzegają wynajem długoterminowy jako element stabilizacji, w szczególności w sytuacji gwałtownych zmian na rynku motoryzacyjnym oraz nieprzewidywalności kosztów używania floty (TCO).

W I półroczu 2026 roku dynamika rejestracji nowych aut osobowych w usłudze CFM wyniosła 2% r/r, a udział wynajmu długoterminowego w zakupach firm ukształtował się na poziomie 21%.

Reszta rynku firmowego (79%, wzrost o 1,1 p.p.) przypadła na zakup za gotówkę, kredyt oraz pożyczkę leasingową i leasing finansowy (+8,9% r/r).

Floty CFM nieprzerwanie ewoluują w stronę napędów nisko- i zeroemisyjnych. Na koniec czerwca 2026 roku struktura napędów we flotach PZWLP wyglądała następująco:

- Silniki benzynowe: 55,1% (-0,1 p.p.)
- Silniki Diesla: 25,1% (-4,3 p.p.)
- Napędy ekologiczne (hybrydy i BEV): 19,8% (+4,5 p.p.)
- W tym czysto elektryczne (BEV): 6,8% (+2,6 p.p., dynamika wzrostu 84% r/r)

Pokazuje to, że firmy coraz chętniej decydują się na wymianę samochodów z silnikami czysto spalinowymi na silniki nisko i zero emisyjne. W dużej mierze wynika to z konieczności raportowania ESG i ten trend będzie się tylko zwiększał. To, z czym na pewno będą się borykać fleet managerowie w najbliższym okresie, to elektryfikacja niższych segmentów floty, czyli samochodów pokonujących rocznie do 40-50 tysięcy kilometrów. Tutaj, przynajmniej na razie, nie ma alternatywy dla samochodów spalinowych.

*Tomasz Siwiński*

Redaktor naczelny magazynu „Fleet”

www.fleet.com.pl**MAGAZYN FLEET**

– to ogólnopolski magazyn biznesowo-motoryzacyjny B2B dla wszystkich osób powiązanych z rynkiem flotowym. Magazyn wsparty jest także serwisem internetowym www.fleet.com.pl, co stanowi spójną platformę informacyjną m.in. o zarządzaniu flotą samochodową, bezpieczeństwie jazdy samochodem, paliwie i kartach paliwowych. „Fleet” skierowany jest do fleet managerów, dyrektorów finansowych, decydentów flotowych oraz usługodawców i firm flotowych z sektora motoryzacyjnego i MŚP. Magazyn jest obecny na rynku od 2009 r. i powstaje przy współpracy ze specjalistami z Polski i zagranicy. Redakcja magazynu Fleet jest organizatorem szkoleń i konferencji z zakresu zarządzania flotą samochodową, a także ogólnopolskiego plebiscytu flotowego Fleet Derby (www.fleetderby.pl) oraz testu samochodów elektrycznych i hybrydowych Fleet Electric Day (www.fleetelectricday.pl).

PERSPEKTYWA KONSUMENCKA
GŁÓWNYCH TEMATÓW ZAGOSPODAROWUJĄCYCH
DYSKURS PUBLICZNY W OBSZARZE RYNKU
NOWYCH POJAZDÓW OSOBOWYCH W POLSCE



Elektromobilność

Oczywistym jest, że samochód bateryjny BEV nie jest pojazdem dla każdego kierowcy i zapewne długo takim nie będzie, o ile kiedykolwiek taka sytuacja będzie miała miejsce. Niemniej jednak percepcja konsumencka BEV'ów i ich akceptacja, czy też nie odrzucenie jako przyszłego środka transportu, jest niezwykle istotna z perspektywy wszystkich interesariuszy zaangażowanych w rozwój transportu zeroemisyjnego.



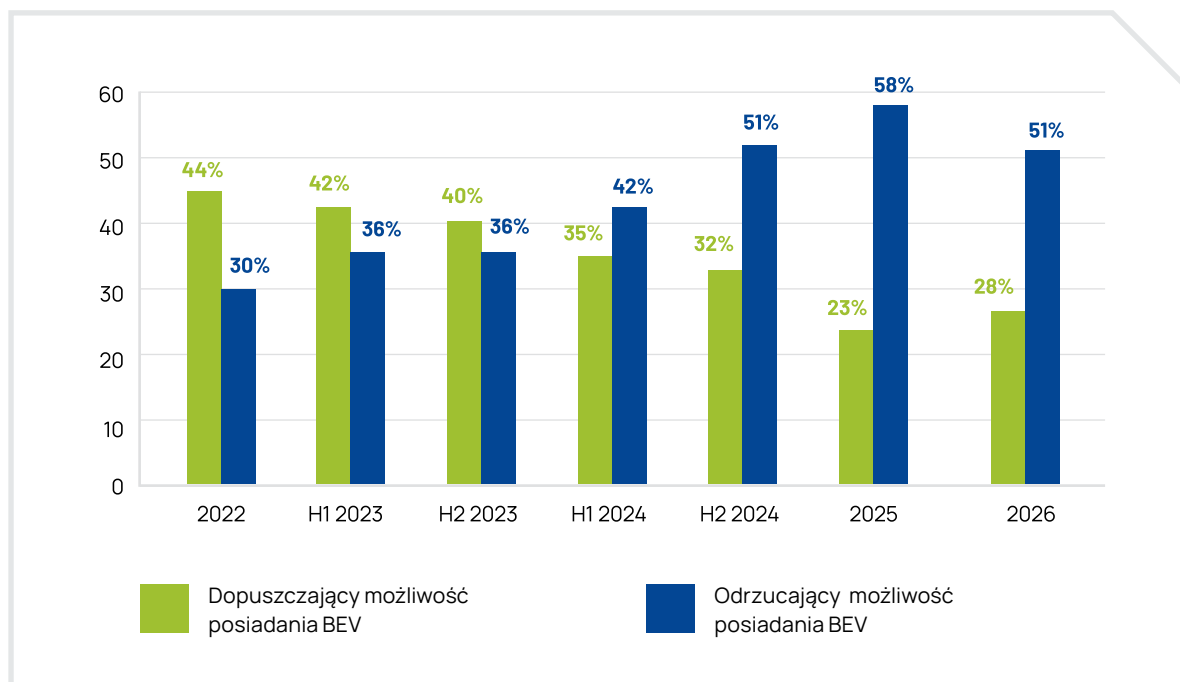
W Minds & Roses od lat monitorujemy poziom akceptacji dla elektromobilności wśród kierowców w naszym kraju poprzez weryfikację poziomu dopuszczania możliwości jeżdżenia w przyszłości samochodami elektrycznymi. Z perspektywy metodologicznej ciężko jest używać na rynku EV wskaźników zainteresowania produktem znanych chociażby z rynków dóbr szybko zbywalnych – wnika to głównie z częstotliwości zakupów konsumenckich na rynku nowych aut oraz wolumenu rejestracji nowych pojazdów wśród przedstawicieli gospodarstw domowych. Innymi słowy, przeciętny kierowca w naszym kraju myśli zazwyczaj o zakupie samochodu używanego stąd ciężko pytać o zainteresowanie zakupem nowego EV, ale perspektywa nie odrzucenia w przyszłości jeżdżenia samochodem bateryjnym jest już łatwiejsza do uchwycenia. Jak zatem wygląda ta kwestia wśród ogółu kierowców w naszym kraju?



Od początku monitorowania przez nas nastawienia konsumentów do elektromobilności, czyli od 2022 roku, poziom zainteresowania, tudzież akceptacji dla możliwości jeżdżenia samochodem elektrycznym, istotnie zmalał.

Od 2022 roku obserwujemy stały spadek zainteresowania elektromobilnością. W 2022 roku 44% kierowców dopuszczało posiadanie EV. Ten poziom utrzymywał się na poziomie ok. 40% przez kilkanaście miesięcy naszych pomiarów. Jednak po ogłoszeniu przez Parlament Europejski zakazu rejestracji nowych samochodów spalinowych od 2035 roku, w pierwszej połowie 2024 roku odnotowaliśmy znaczący spadek akceptacji do 35%. W konsekwencji decyzji Parlamentu Europejskiego obszar elektromobilności w Polsce stał się jednym z tematów dyskusji politycznej, co w kolejnych krokach spowodowało dalsze obniżenie wskaźnika akceptacji dla EV i znaczący wzrost odsetka kierowców odrzucających możliwość jeżdżenia pojazdem elektrycznym, co zaobserwowaliśmy w pomiarze z drugiej połowy 2024 roku. Perspektywa zakończenia rządowego programu dopłat do zakupu pojazdów w pełni elektrycznych oraz dalsze podgrzewanie tematu elektromobilności w spolaryzowanym dyskursie politycznym spowodowało, że w 2025 roku odnotowaliśmy rekordowo wysoki odsetek (58%) kierowców odrzucających możliwość jazdy samochodem elektrycznym przy jednoczesnym najniższym odsetku (23%) kierowców akceptujących. Konflikt militarny pomiędzy Stanami Zjednoczonymi, Izraelem i Iranem oraz jego konsekwencje w rosnących cenach paliw zatrzymały trend spadkowy zainteresowania elektrykami i aktualnie (czerwiec '26) wskaźnik akceptacji dla korzystania z EV wynosi 28% wśród kierowców w Polsce.

→ Poziom akceptacji i odrzucenia możliwości posiadania samochodu elektrycznego wśród kierowców w Polsce



Źródło: Badania własne Minds & Roses, próba reprezentatywna kierowców N=800.

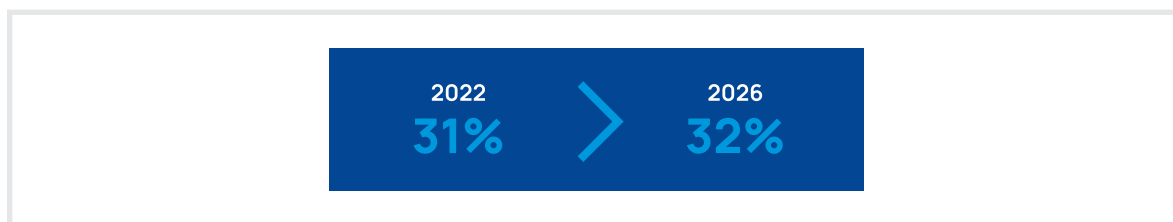
Ciekawie wyglądają kwestie percepcji samochodów elektrycznych w ogólnej populacji kierowców w naszym kraju, a w zasadzie brak istotnych zmian w postrzeganiu ich zalet w czasie. Głównymi zaletami samochodów elektrycznych w ocenie kierowców w Polsce jest ich cicha praca (54% wskazań w 2026 r.) – ta cecha straciła nieco na znaczeniu w porównaniu do roku 2022 (64%). Drugą najczęściej wskazywaną zaletą EV jest brak emisji spalin (61% w 2026 r.) – tu w zasadzie bez zmian (62% w 2022 r.).



Z badań realizowanych wraz z naszymi partnerami (OTOMOTO x PSNM x M&R: badanie z użytkownikami EV podczas EV Experience Days, Maj 2023) wiemy, że dla 70% użytkowników BEV'ów głównym czynnikiem wyboru samochodu bateryjnego były jego niższe koszty użytkowania.

Kierowcy w Polsce jednak nie do końca podzielają zdanie o niskich kosztach użytkowania EV. Niespełna jedna trzecia kierowców zgadza się ze stwierdzeniem, że samochody elektryczne są tańsze w użytkowaniu i wiedza na ten temat nie zmieniała się od początku naszych pomiarów. Biorąc pod uwagę niskie koszty eksploatacji jako podstawowy czynnik wyboru wśród aktualnie użytkujących EV, edukacja w tym zakresie skierowana do ogółu populacji kierowców wydaje się być kluczowa jeśli zależy nam na rozwoju rynku BEV.

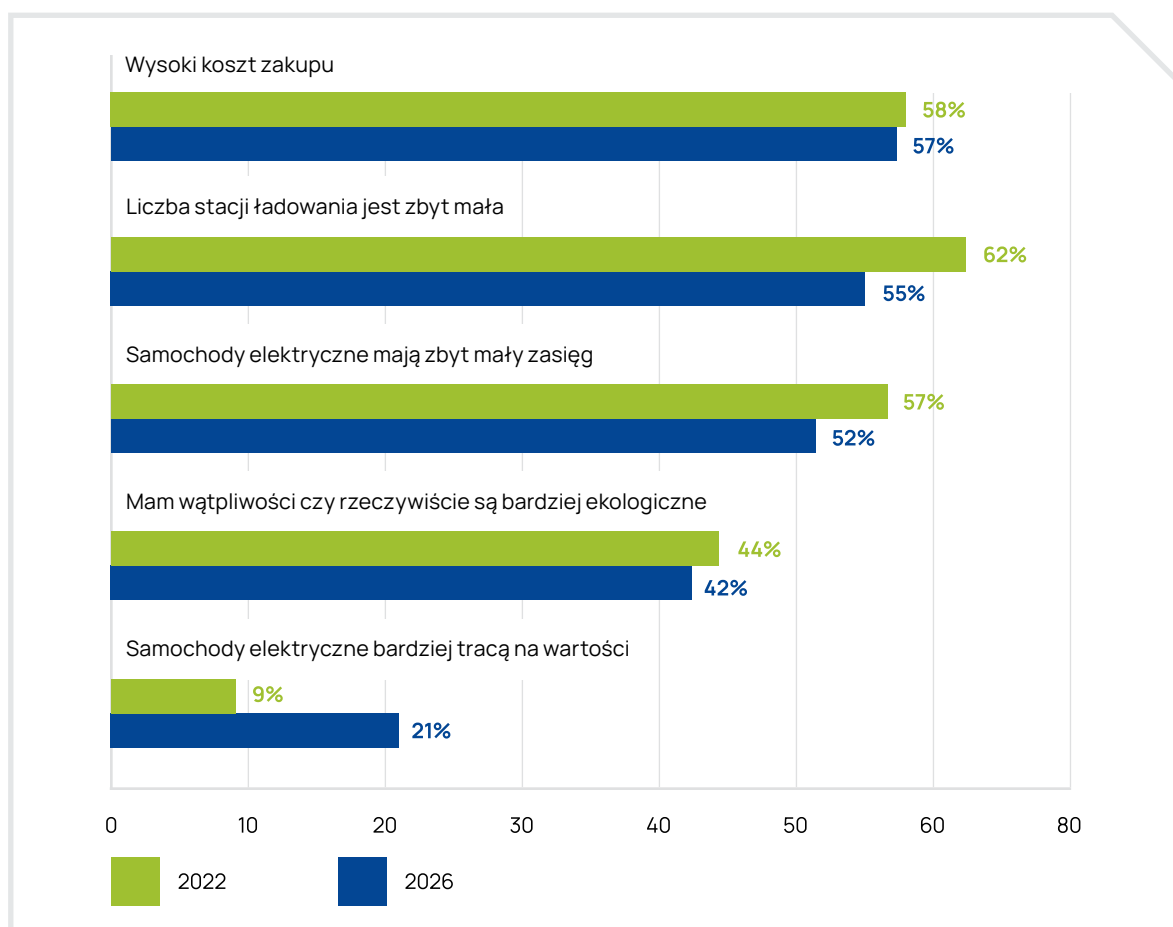
→ Pytanie: Wskazania na stwierdzenia „Samochody elektryczne są tańsze w użytkowaniu” jako jednej z głównych zalet samochodów elektrycznych.



Źródło: Badania własne Minds & Roses, próba reprezentatywna kierowców N=800.

Inaczej przedstawia się kwestia powodów braku zainteresowania samochodami elektrycznymi. Najczęściej wskazywane bariery dla zakupu BEV przez kierowców w Polsce pozostały takie same, jednak odsetki wskazań dla każdej z tych barier nieco się obniżyły. Największy spadek widzimy dla bariery związanej z małą liczbą ładowarek – nic dziwnego, skoro coraz więcej jest stacji AC i DC w przestrzeni publicznej. Na uwagę zasługuje ostatnia wskazana na wykresie bariera związana z wartościami rezydualnymi pojazdów bateryjnych. O ile pięć lat temu konsumenci nie mieli jeszcze za bardzo możliwości zorientować się jak wygląda rynek wtórny i jak wyceniane są używane samochody elektryczne, tak aktualnie kwestia znacznej utraty wartości tych pojazdów istotnie zyskuje na znaczeniu.

→ Powody braku zainteresowania samochodami elektrycznymi



Źródło: Badania własne Minds & Roses, próba reprezentatywna kierowców N=800.

Chińska motoryzacja w Polsce

Działania operacyjne marek chińskich na polskim rynku zapoczątkowane na przełomie 2023 i 2024 roku oraz ich dalszy rozwój w naszym kraju są bacznie obserwowane przez wszystkich interesariuszy szeroko rozumianego rynku motoryzacyjnego, media, ale również konsumentów. Budowanie struktur, rozwój sieci dealerskich, kampanie marketingowe przynoszą wymierny efekt w wolumenie rejestracji nowych azjatyckich marek jak również mają istotny wpływ na ogólny wynik rynku nowych samochodów w kraju.

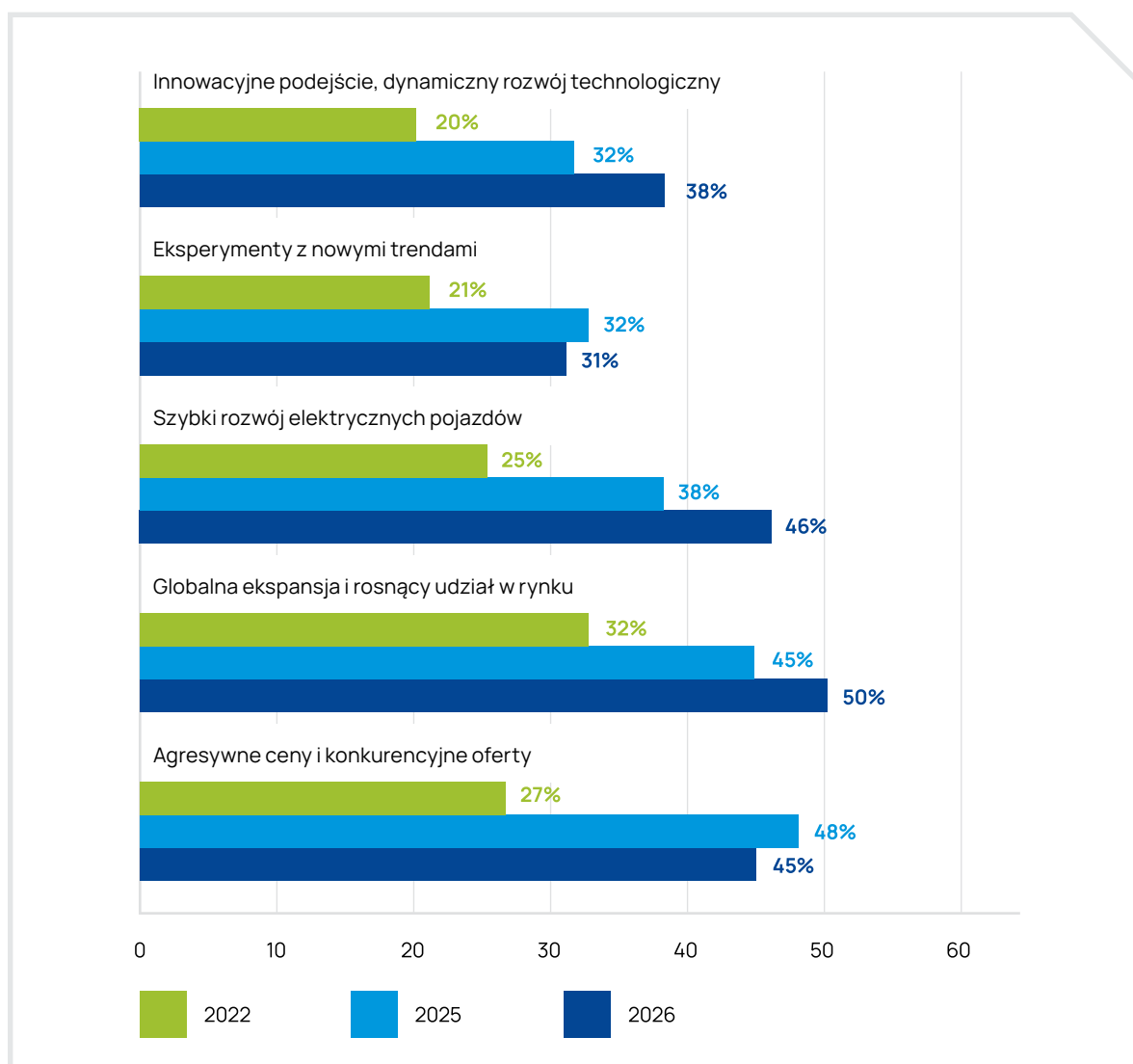


Miedzy innymi z powyższych powodów, od 2024 roku monitorujemy poziom znajomości marek chińskich oraz percepcję tychże wśród kierowców w Polsce, która w ciągu trzech lat pomiarów dość istotnie się zmieniła. Sama znajomość marek wzrosła skokowo w wyniku kampanii komunikacyjnych marek oraz coraz większej ich obecności w przestrzeni publicznej. Obecnie najczęściej wskazywanymi markami chińskimi w pytaniu o znajomość są Omoda (46%), MG (44%), BYD (41%). Warto zauważyć, że oprócz marki MG, która startowała w naszym badaniu z poziomem znajomości 21% wynikającym z jej dziedzictwa europejskiego, pozostałe wymienione wyżej marki posiadały w 2024 roku znajomość wspomaganą na poziomie zbliżonym do 5%. Kolejnymi najczęściej wskazywanymi jako znane są odpowiednio Jaecoo (32%), BAIC (20%) oraz Chery (20%).

Bardzo ciekawie wygląda kwestia percepcji marek chińskich, czy też bardziej ogólniej, chińskiej motoryzacji na naszym lokalnym rynku.



→ Zmiana percepcji marek chińskich w latach 2024-2026 wśród kierowców w Polsce, część 1

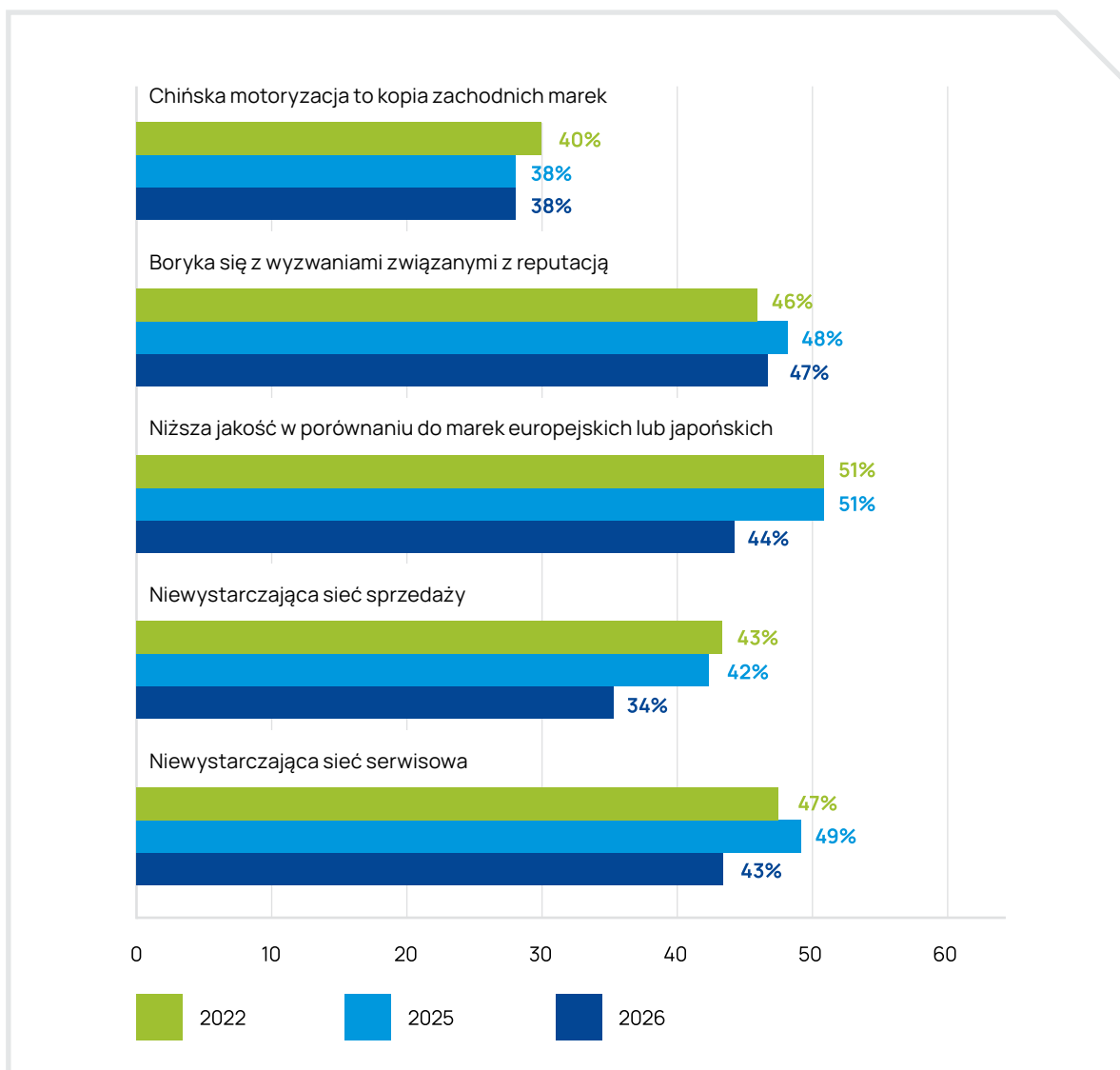


Źródło: Badania własne Minds & Roses, próba reprezentatywna kierowców N=800.

Prezentowane powyżej dane świadczą o tym, że konsumenci ewidentnie zauważają dynamiczny rozwój marek chińskich na polskim rynku. Najczęściej wybieranym stwierdzeniem przez kierowców było to wskazujące na globalną ekspansję i rosnący udział w rynku, natomiast drugim najczęściej wskazywanym był szybki rozwój pojazdów elektrycznych – to bardzo ciekawe w kontekście umiarkowanego udziału pojazdów bateryjnych w polskiej sprzedaży marek chińskich. Tak często wybierane wspomniane stwierdzenie może wskazywać na duży potencjał rynkowy dla chińskiej elektromobilności.

Uwagę zwraca również zahamowany wzrost, czy też delikatny spadek, dla stwierdzenia dotyczącego agresywnej polityki cenowej. O ile w 2024 roku konsumenci w ograniczonym stopniu znali marki chińskie oraz ich ofertę, tak w 2025 niemal połowa kierowców w Polsce zdawała sobie sprawę z tego, że marki te proponują bardzo korzystne oferty cenowe swoich pojazdów i była to jedna z najczęściej wskazywanych cech marek chińskich w badaniu. Delikatny spadek wskazań dla tego stwierdzenia może oznaczać, że część kierowców mogła zacząć postrzegać ofertę marek chińskich jako zbliżoną do konkurencji czy też bardziej rynkową.

→ Zmiana percepcji marek chińskich w latach 2024-2026 wśród kierowców w Polsce, część 2

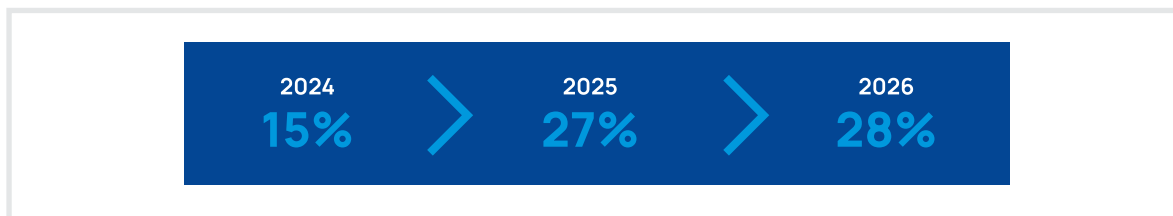


Źródło: Badania własne Minds & Roses, próba reprezentatywna kierowców N=800.

W kontekście wzrastającego poziomu akceptacji dla chińskiej motoryzacji wśród polskich kierowców niezwykle istotne są prezentowane na powyższym wykresie wyniki odsetków wskazań dla stwierdzeń prezentujących bariery dla wzrostu w naszym kraju marek pochodzących z Państwa Środka. Zdecydowanie poprawia się wizerunek marek chińskich jako tych oferujących jakość pojazdów nie gorszą niż marki europejskie czy japońskie. O ile w latach 2024 i 2025 ponad połowa kierowców uważała niską jakość za cechę marek z Chin, tak odsetek ten spadł w 2026 do poziomu 44%. Kolejne ważne spadki widzimy w ocenie sieci dealerskiej i serwisowej marek chińskich jako niewystarczających. Ta bariera wzrostu, postrzegana jeszcze niedawno przez zdecydowaną część kierowców, jest skutecznie niwelowana przez dynamiczny rozwój sieci poszczególnych marek i dołączanie do nich dużych podmiotów dealerskich czy całych grup o ugruntowanych pozycjach na lokalnych rynkach salonów i serwisów samochodowych.

Prezentowana w danych zmiana percepcji marek chińskich na przestrzeni ostatnich trzech lat wśród kierowców w Polsce ma swoje konsekwencje w poziomie akceptacji/rozważania możliwości zakupu samochodu pochodzącego z Chin.

→ Pytanie: Na ile prawdopodobne jest, że kupił(a)by Pan(i) samochód marki chińskiej? Odsetek wskazań odpowiedzi „Prawdopodobnie brał(a)bym pod uwagę” + „Zdecydowanie brał(a)bym pod uwagę”.



Źródło: Badania własne Minds & Roses, próba reprezentatywna kierowców N=800.

Niewielka znajomość chińskiej motoryzacji wynikająca z ograniczonej oferty marek i modeli oraz ograniczonej komunikacji marketingowej w 2024 roku skutkowałą poziomem rozważania zakupu samochodu z Chin wśród ogółu kierowców w Polsce w wysokości 15%. Już po roku odsetek ten wynosił 27% i utrzymał się na niemal niezmiennym poziomie również w 2026 roku. Będziemy nadal konsekwentnie monitorować komentowane w tym rozdziale kwestie aby weryfikować jak działania marek i coraz bogatsze doświadczenia konsumentów z autami chińskimi wpływają na percepcję oraz rozważanie zakupu nowych azjatyckich marek na tle konkurencji.



Tomasz Wierziński

Partner Minds & Roses

Ekspert z wieloletnim doświadczeniem na rynku motoryzacyjnym. Specjalizuje się w analizach trendów, strategiach rynkowych i rozwoju marek w branży automotive. Wspiera klientów w identyfikowaniu nowych możliwości biznesowych, śledząc zmiany technologiczne, elektromobilność oraz preferencje konsumentów. Dzięki praktycznej wiedzy i wnikliwej analizie rynku pomaga markom z branży motoryzacyjnej w budowaniu przewagi konkurencyjnej oraz skutecznym wprowadzaniu innowacji na rynek.



Michał Roszkowski

Senior Partner Minds & Roses

W branży badawczej od ponad dwudziestu pięciu lat, niemal od początku działalności zawodowej zajmuje się badaniami sektora Automotive & Mobility. Psycholog, absolwent studiów podyplomowych dla managerów motoryzacji na SGH. Przez lata uczestniczył w kilkuset projektach badawczych z obszaru marki, produktu i doświadczeń konsumentów w branży motoryzacyjnej. Autor benchmarkowych badań w obszarze Customer Experience w sieciach dealerskich marek samochodowych dla polskiego rynku. Współzałożyciel i członek zarządu Minds & Roses.



MINDS & ROSES

www.mindsandroses.com

MINDS & ROSES

Minds & Roses to największa polska agencja badawcza tworzona przez ponad stu badaczy i konsultantów mających różnorodne doświadczenia wynikające z ich wcześniejszej pracy w firmach zajmujących się badaniami marketingowymi i doradztwem. Wszyscy spotkali się w Mindsach gdzie zdobyte doświadczenia łączą z duchem i energią nowej firmy.

Działający w M&R zespół Automotive zaangażowany w przygotowanie niniejszego podsumowania, to grono ekspertów skoncentrowane na insajtach konsumenckich i procesach biznesowych w branży automotive & mobility. Według danych Polskiego Towarzystwa Badaczy Rynku i Opinii agencja Minds & Roses jest wiodącym dostawcą wiedzy o rynku i konsumentach dla podmiotów reprezentujących szeroko rozumiany sektor motoryzacyjny.





SAMOCZODY DOSTAWCZE I CIĘŻAROWE





Samochody dostawcze do 3,5 t dmc

Na koniec 2025 roku w części aktualizowanej, było zarejestrowanych w Polsce 2 496,0 tys. lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 3,2 proc. więcej niż w 2024 roku. Tempo przyrostu było o 1 pp. większe od średniej z ostatniej dekady.

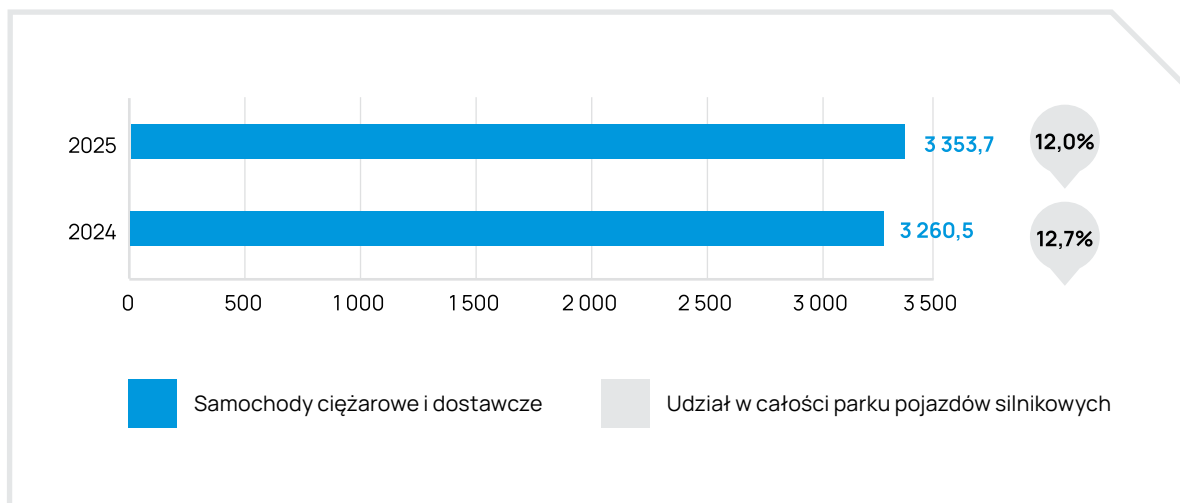
Dwie trzecie (66 proc.) z zarejestrowanych aut dostawczych liczyło sobie ponad jedenaście lat, a grupa najstarszych, ponad 20-letnich zwiększyła się o 1,3 pp. do 26 proc. Najmłodsze - liczące do czterech lat samochody stanowiły prawie 13 proc. tego parku, o 0,5 pp. więcej niż w 2024 roku.

Największą liczbę rejestracji odnotowano w województwach: mazowieckim (17,3 proc. udziału w całości parku), wielkopolskim (10,9 proc.) oraz śląskim (9,7). Najmniejszym parkiem lekkich aut dostawczych dysponowały województwa: opolskie (2,3 proc.), lubuskie (2,7) oraz podlaskie (2,8 proc.).

Wśród pojazdów dostawczych najpopularniejszy jest napęd wysokoprężny. W takie silniki wyposażone było 91 proc. pojazdów, w jednostki benzynowe 5 proc., zaś do spalania LPG przystosowane było 3 proc. aut.

W napęd gazowy (CNG/LNG) wyposażone było 1,5 tys. pojazdów. Ciągłe śladowe ilości stanowią pojazdy elektryczne (10,7 tys. szt., o 2,8 tys. więcej niż rok wcześniej) czy hybrydowe (1,7 tys. szt.).

→ Samochody dostawcze i ciężarowe, specjalizowane i ciągniki drogowe zarejestrowane w Polsce * [000 szt.]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach

Użytkownicy indywidualni (w tym prowadzący działalność gospodarczą) dysponują 25,1 proc. całego parku lekkich aut dostawczych. Na podmioty instytucjonalne przypadło 74,9 proc., ale w segmencie aut liczących do czterech lat udział użytkowników rejestrujących na osoby fizyczne sięgnął 76,9 proc. Auta ponad 20-letnie w 93,7 proc. użytkowane były przez osoby fizyczne.

Wśród samochodów dostawczych liczących do czterech lat 19,8-procentowy udział w parku zdobył Renault przed Fordem (12,9 proc.), Fiatem (11,1 proc.), Toyotą (11,0 proc.) oraz Mercedesem-Benzem (8,6 proc.)

W segmencie samochodów od pięciu do dziesięciu lat najpopularniejszymi markami były: Fiat (16,3 proc. udziału w segmencie), Renault (16,0 proc.), Ford (11,7 proc.), Peugeot (9,3 proc.) oraz Volkswagen (8,2 proc.).

Średni wiek samochodu dostawczego do 3,5 tony w aktualizowanej części całego parku sięgnął na koniec 2025 roku 15 lat, mediana wyniosła także 15 lat.

Średni wiek samochodu
dostawczego do 3,5 t

2025
15 lat

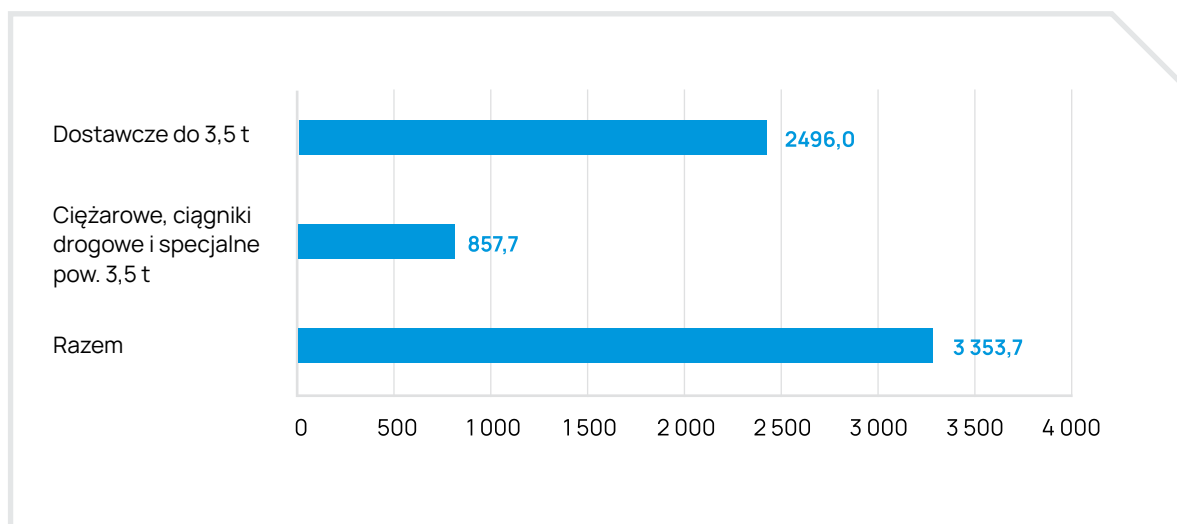


Samochody ciężarowe

Na koniec 2025 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 857,7 tys. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony o 1,9 proc. więcej niż w 2024 roku. Dynamika wzrostu była o 0,8 pp. mniejsza od średniorocznej z ostatniej dekady.

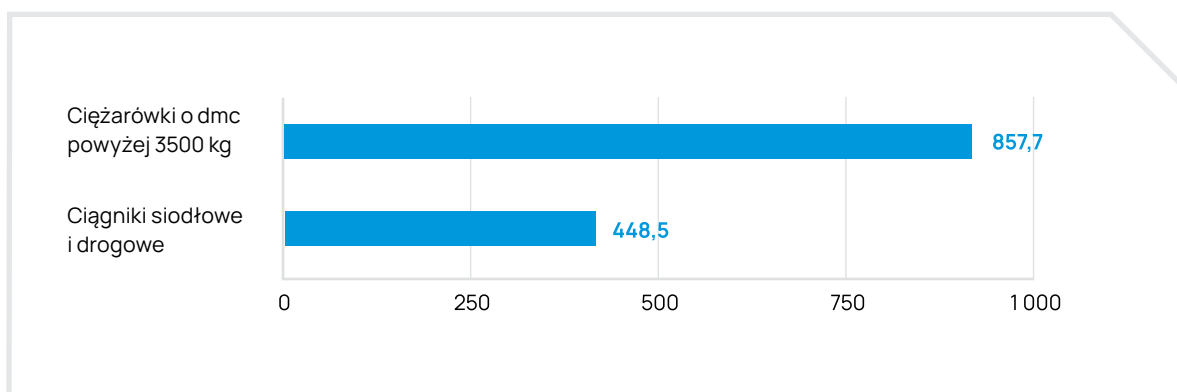
W ogólnej liczbie tych pojazdów użytkowych było 448,5 tys. ciągników siodłowych, 290,2 tys. samochodów na podwoziach ciężarowych oraz 119,0 tys. samochodów specjalnych.

→ Park zarejestrowanych samochodów dostawczych, ciężarowych, specjalizowanych i ciągników drogowych w Polsce w 2025 roku [000 szt.]



 Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach

→ Park transportowy* w 2025 roku [000 szt.]

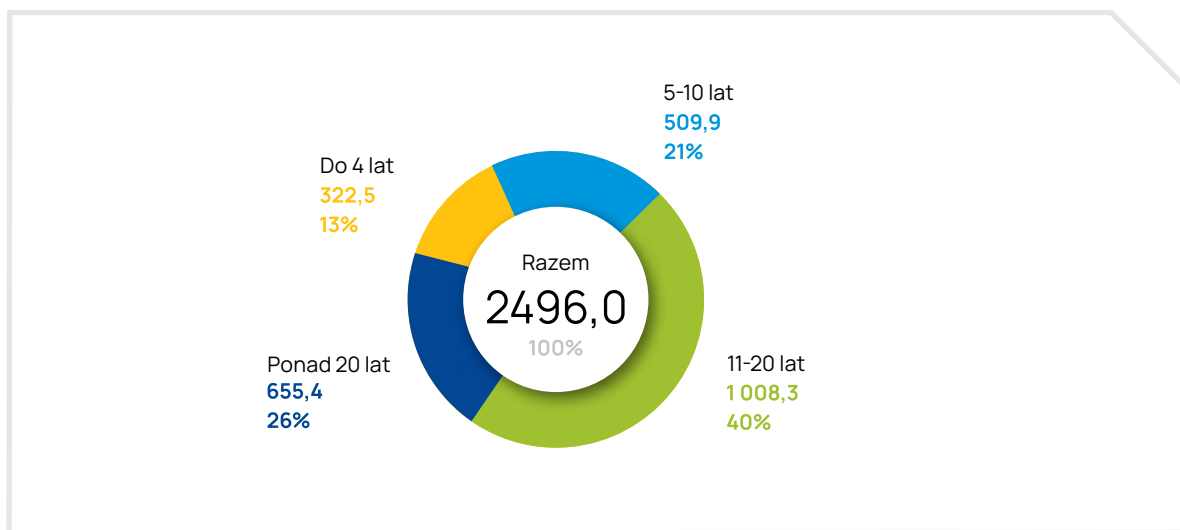


 Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach

Największy, 34-procentowy udział w całości parku miały samochody w wieku od jedenastu do dwudziestu lat, a od pięciu do dziesięciu lat 26 proc. Najmłodsze samochody ciężarowe, mające 4 lata lub mniej miały 19-procentowy udział w całości parku, zaś najstarsze, ponad 20-letnie, 20-procentowy.

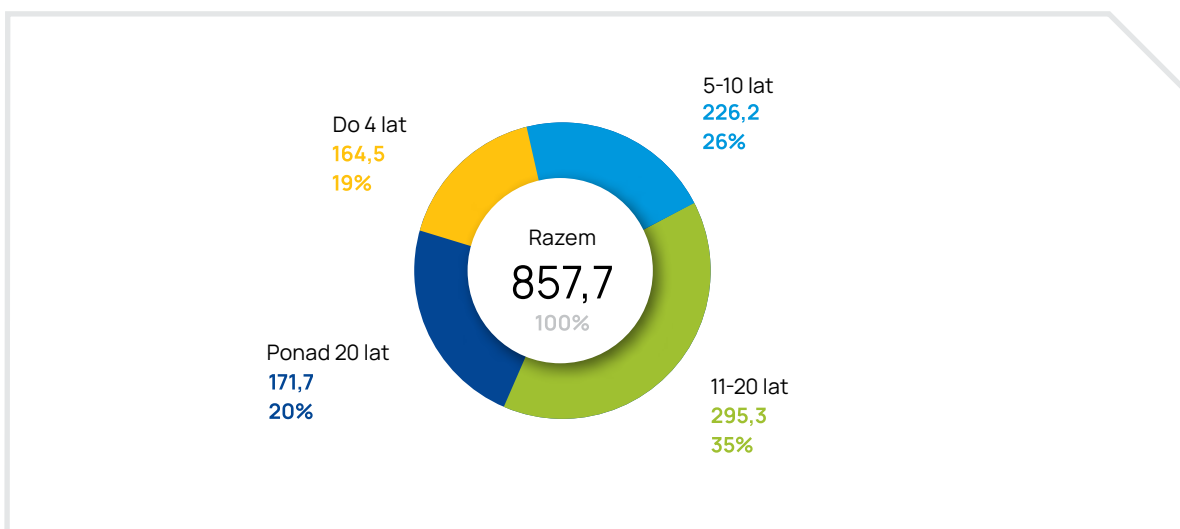
W podziale na formy własności 50,2 proc. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony (w tym ciągniki siodłowe) należało do osób indywidualnych (w tym prowadzących działalność gosp.), zaś 49,8 proc. do firm.

→ Struktura wiekowa samochodów dostawczych* o dmc do 3,5 tony na koniec 2025 roku [000 szt.]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach

→ Struktura wiekowa samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony*, w tym ciągniki drogowe i samochody specjalne, na koniec 2025 roku



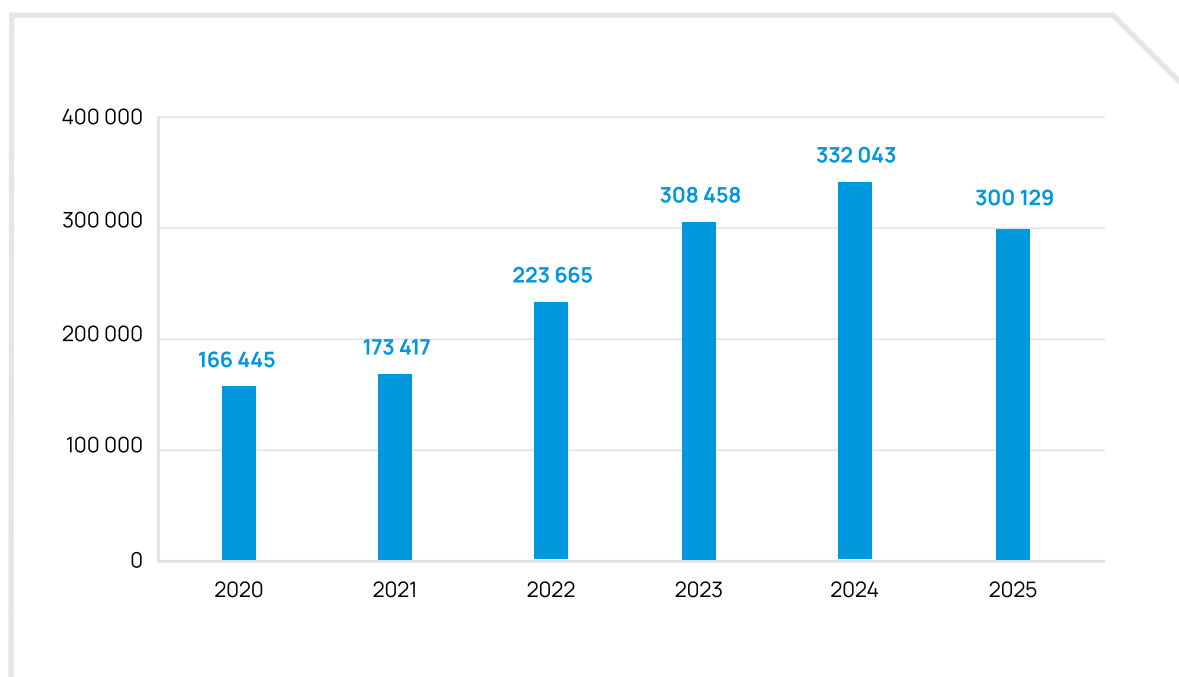
Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach

W grupie samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony liczących do czterech lat najpopularniejszą marką tego segmentu było Volvo, na koniec 2025 roku miało 18,0 proc. segmentu, przed DAF (17,5 proc.) i Mercedesem-Benzem (17,2 proc.). W grupie samochodów od pięciu do dziesięciu lat palma pierwszeństwa przypadła marce Scania (19,4 proc.) przed MAN (18,2 proc.) i Mercedesem-Benzem (17,5 proc.).

Wśród paliw alternatywnych najpopularniejszy był skroplony gaz ziemny (LNG, ponad 3,1 tys. samochodów) oraz sprężony gaz ziemny (CNG, 2,7 tys.). Zarejestrowanych było 394 pojazdów o dmc pow. 3,5 tony z napędem bateryjnym.

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (24,0 proc.), wielkopolskim (12,7 proc.) oraz śląskim (8,8 proc.). Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie (2,0 proc.), warmińsko-mazurskie (2,2 proc.) oraz lubuskie (2,5 proc.). Średni wiek tej grupy pojazdów w części zaktualizowanej wyniósł 13,5 roku, przy medianie 12 lat.

→ Produkcja samochodów ciężarowych (w tym dostawczych) i ciągników samochodowych [szt.]



Źródło: GUS

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz kolejny korzystamy z danych nt. parku pojazdów opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów. W raporcie prezentujemy tylko pojazdy oznaczone w systemie CEP jako „zaktualizowane”, a pomijamy pojazdy oznaczone jako „zarchiwizowane”. W metodologii CEP oznacza się tak pojazdy nie wyrejestrowane i nie anulowane, inne niż zabytkowe dla których upłynęło ponad 10 lat od daty pierwszej rejestracji i w okresie od 6 lat od daty bieżącej nie wpłynął żaden komunikat aktualizujący z OR/UFG/SKP/Policji. Status archiwalny jest możliwy do zmiany przez starostę, SKP, UFG i Policję w trakcie procesów związanych ze standardowymi czynnościami organów rejestrujących.

Pojazdy ciężkie

W 2025 roku zaktualizowany park samochodów ciężarowych, specjalnych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wyniósł 688,8 tys. sztuk, o 2,3 proc. więcej niż rok wcześniej. Tempo przyrostu było blisko dwa razy mniejsze od notowanego w ostatnim dziesięcioleciu (wyniosło 4,1 proc.).

W ogólnej liczbie samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton, 447,7 tys. stanowiły ciągniki siodłowe, resztę samochody ciężarowe i specjalne.

W strukturze wiekowej dominuje grupa w wieku od jedenastu do dwudziestu lat (35 proc. całości) oraz od pięciu do dziesięciu lat (także 30 proc.). Pojazdy najmłodsze, mające do czterech lat liczyły 22 proc., zaś najstarsze, ponad dwudziestoletnie 13 proc.

Na firmy było zarejestrowane 52,0 proc. parku pojazdów najcięższych, reszta tj. 48,0 proc. na osoby indywidualne (w tym prowadzące działalność gospodarczą). W przypadku najmłodszej grupy udział osób indywidualnych wyniósł 13,6 proc., aby w samochodach ponad dwudziestoletnich sięgnąć 76,3 proc.

W segmencie najmłodszych (do czterech lat) samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton na pierwszym miejscu z 19,7-procentowym udziałem było Volvo przed DAF (18,9 proc.) i Mercedes-Benz (17,6 proc.).

W grupie ciężarówek liczących od pięciu do dziesięciu lat liderem została Scania (21,3 proc.), za nią znalazł się DAF (17,9 proc.) i MAN (17,5 proc.).

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (25,4 proc.), wielkopolskim (13,0 proc.) oraz śląskim (8,6 proc.). Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie (1,9 proc.), warmińsko-mazurskie (2,1 proc.) i lubuskie (2,5 proc.). Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 13,5 roku, przy medianie 12 lat.

Ciągniki siodłowe

Na koniec 2025 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 448,5 tys. wszystkich ciągników samochodowych – z masą poniżej 16 ton i tych ciężkich. Przyrost wyniósł 1,5 proc. Ciągników siodłowych o dmc 16 ton i powyżej było 447,7 tys.

Udział najstarszych w grupie ciągników o dmc pow. 3,5 tony mających ponad 20 lat wyniósł tylko 4,0 proc. i było to tyle samo co rok wcześniej. Najmłodszych – do czterech lat sięgnął 27,0 proc., o 2,0 punkty proc. więcej w stosunku do 2024 roku.

Ciągniki w wieku od pięciu do dziesięciu lat były najpopularniejsze i stanowiły na koniec 2025 roku 37,0 proc. parku, o 1,3 pp. mniej niż rok wcześniej. Mające od jedenastu do dwudziestu lat i stanowiły 33,0 proc. floty tj. tyle samo co w 2024 roku. Średnia wieku ciągników samochodowych wyniosła 9,2 roku, przy medianie 9 lat, rok więcej niż w 2024 roku.

Na koniec 2025 roku w zaktualizowanej części parku liczba zarejestrowanych w Polsce ciągników samochodowych była o 158,2 tys. większa od liczby zarejestrowanych samochodów ciężarowych (kompletnych podwozi, nie licząc ciągników i samochodów specjalnych) o dmc powyżej 3,5 ton. Po raz pierwszy ciągniki samochodowe wyprzedziły liczebnością samochody ciężarowe w 2015 roku. Odzwierciedla to skalę inwestycji przewoźników specjalizujących się w drogowym transporcie, przede wszystkim międzynarodowym.

Produkcja

W 2025 roku działające w Polsce fabryki wyprodukowały wg danych GUS przeszło 300,1 tys. samochodów ciężarowych (w tym lekkich dostawczych) i ciągników do ciągnięcia naczep, o 9,6 proc. mniej niż rok wcześniej, co było skutkiem niepewności gospodarczej i toczącej się na Ukrainie wojny.

MAN wyprodukował w niepołomickiej fabryce w 2025 roku rekordową liczbę 45 717 samochodów, o 3,1 proc. więcej niż w 2024 roku. Ponad 72,1 proc. produkcji to ciężkie modele, zakład wypuścił także 8137 samochodów klasy średniej i 4609 lekkiej. Z fabryki wyjechało 11 egzemplarzy z bateryjnym napędem elektrycznym.

Wytwarzający wojskowe samochody Jelcz SA, działający w ramach koncernu Huta Stalowa Wola, wypuszcza kilkadziesiąt pojazdów rocznie, a do produkcji samochodów tej marki włączył się w 2024 roku należący do tej samej grupy Autosan; pierwsza partia była gotowa do odbioru w styczniu 2025 roku. Na zlecenie Jelcza produkcję samochodów tej marki podejmie Wielton, Jelcz zorganizuje produkcję także w halach dawnego Rafako.

Nowe rejestracje

Samochody dostawcze



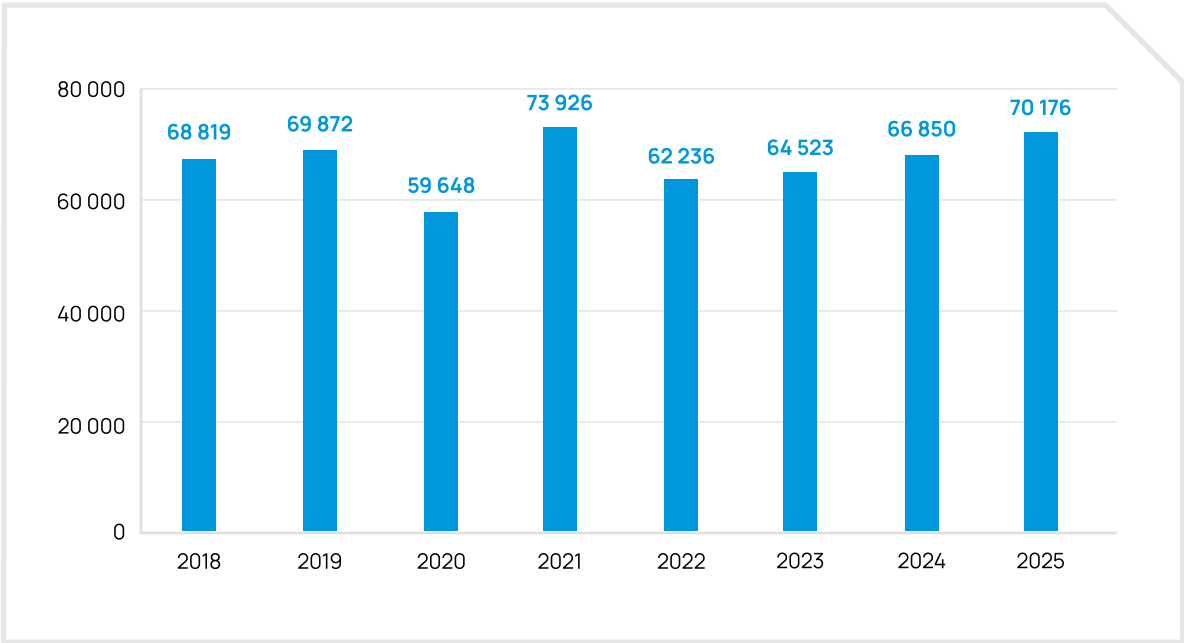
W 2025 roku rynek samochodów dostawczych o dmc do 3,5 ton odnotował prawie 5-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku, do blisko 70,2 tys. aut.

Zgodnie z analizami PZPM wykonanymi na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów, w grupie samochodów dostawczych do 3,5 tony, w 2025 roku liderem rynku była Toyota, z wynikiem niemal 12 tys. zarejestrowanych aut, o 62,8 proc. wyższym niż w 2024 roku. Udział japońskiej marki w rynku wzrósł o 6 pp. do 17,0 proc. Na drugim miejscu uplasował się Ford (11,2 tys., wzrost o 17,6 proc.), który wyprzedził Renault (10,8 tys., spadek o 17 proc.). Czwartą pozycję zajął Volkswagen (7,6 tys., przyrost o 24,4 proc.) przed Fiatem (6,7 tys., spadek o 10,6 proc.).

Szóste miejsce przypadło marce Mercedes-Benz (5,7 tys., spadek o 13,8 proc. w stosunku do 2024 roku). Kolejne lokaty zajęły: Iveco (4,2 tys., mniej o 23,9 proc.), Opel

(3,2 tys., poprawa o 7,8 proc.), Peugeot (2,1 tys., przyrost o 3,4 proc.) i Citroen, który pierwszą dziesiątkę zamyka z wynikiem 2,0 tys. rejestracji, co oznacza 14,7-procentowy wzrost w porównaniu z 2024 rokiem. W rankingu modeli na pierwszym miejscu znalazł się Renault Master (7524 szt.) przed Fiatem Ducato (4815 szt.) oraz Toyota Proace City (4673 szt.). Za nim uplasował się Mercedes-Benz Sprinter (4289 szt.) oraz Iveco Daily (4188 szt.).

→ Rejestracje nowych samochodów dostawczych w Polsce o dmc do 3,5 t [szt.]



Źródło: PZPM/CEP

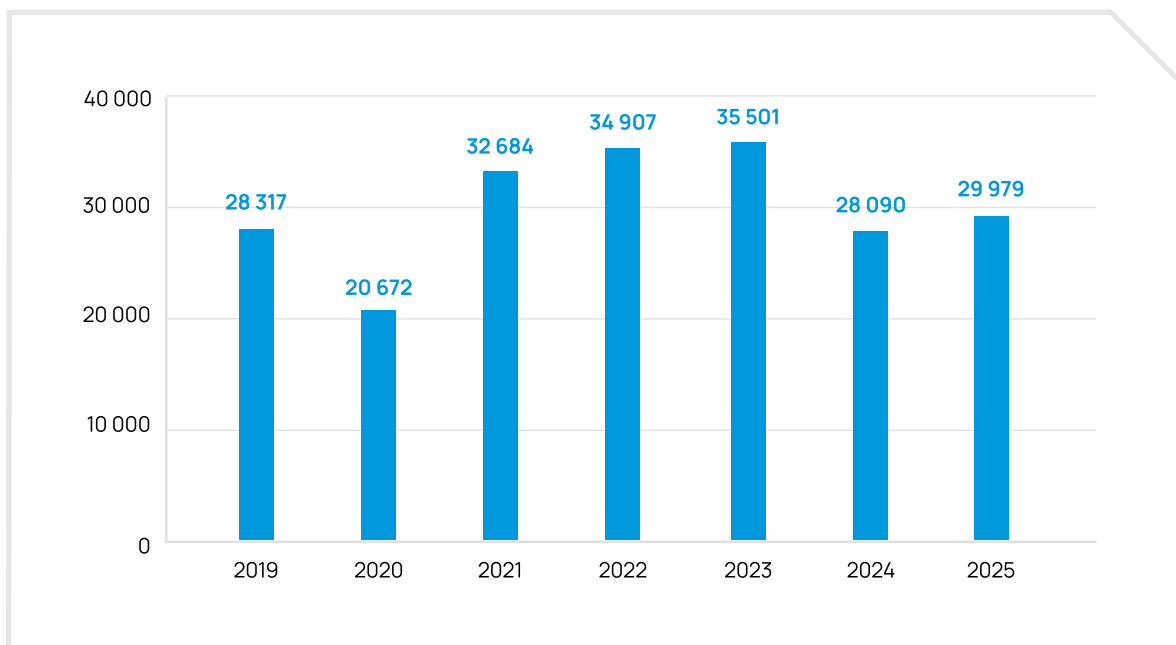
→ Pierwsze rejestracje w Polsce nowych samochodów dostawczych o dmc do 3,5 t [szt.]

Marka	2025	2024	Zmiana %
Toyota	11 937	7 331	62,8
Ford	11 215	9 538	17,6
Renault	10 844	13 064	-17,0
Volkswagen	7 588	6 100	24,4
Fiat	6 706	7 501	-10,6
Mercedes-Benz	5 703	6 617	-13,8
Iveco	4 188	5 504	-23,9
Opel	3 165	2 935	7,8
Pozostałe	8 810	8 260	6,7
Razem	70 176	66 850	4,9

Źródło: PZPM/CEP

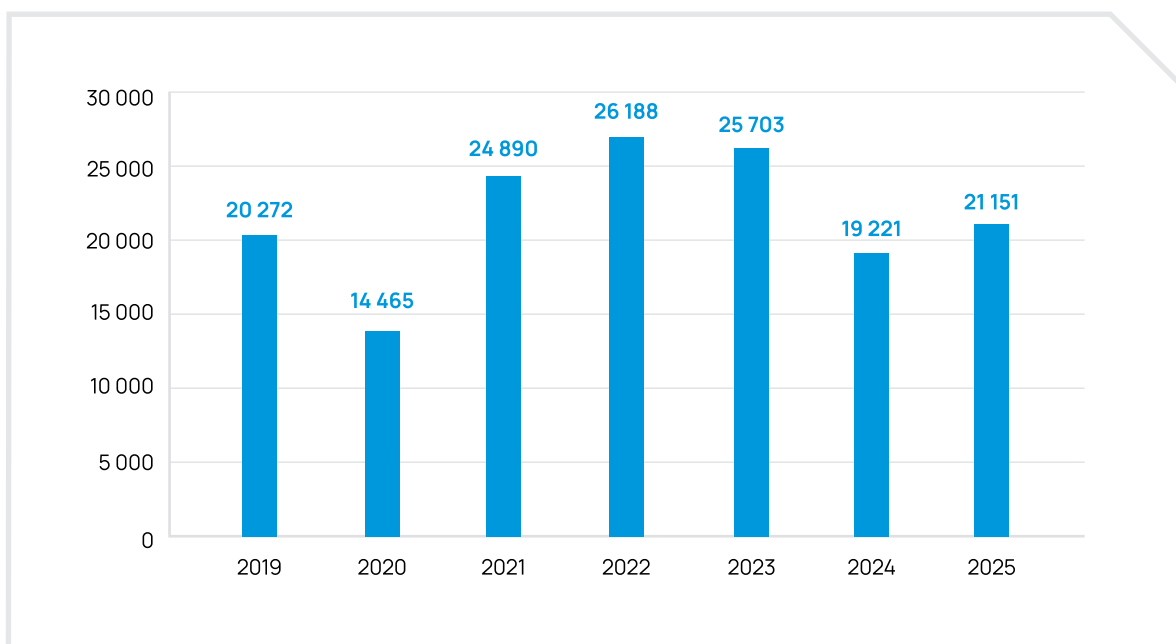
Według Związku Polskiego Leasingu finansowanie leasingiem i pożyczką nowych i używanych samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony w 2025 roku objęło pojazdy wartości 5558,8 mln zł. W ujęciu wartościowym jest to 0,9-procentowy wzrost względem 2024 roku. Liczba tak sfinansowanych nowych i używanych lekkich aut dostawczych w 2025 roku wykazała 6,1-procentowy wzrost do 56,3 tys. sztuk.

→ Pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 t w tym ciągniki siodłowe [szt.]



 Źródło: PZPM/CEP

→ Pierwsze rejestracje nowych ciągników siodłowych o dmc powyżej 3,5 tony [szt.]



 Źródło: PZPM/CEP

Rejestracje samochodów ciężarowych

W 2025 roku pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 ton sięgnęły 29 979 sztuk, co oznacza wzrost o 6,7 proc. w stosunku do 2024 roku.

W kluczowym dla polskiego rynku segmencie samochodów ciężarowych o dmc równym lub większym od 16 ton rejestracje wyniosły 26 815 sztuk, o 9,2 proc. więcej niż w 2024 roku.

Pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 t, w tym ciągniki siodłowe [szt.]

Marka	2025	2024	Zmiana %
Volvo	5 911	5 235	12,9
Scania	5 736	5 570	3,0
MAN	4 868	4 702	3,5
DAF	4 385	3 678	19,2
Mercedes-Benz	4 385	4 048	8,3
Iveco	2 087	2 826	-26,2
Renault	1 835	1 295	41,7
Pozostałe	772	736	4,9
Razem	29 979	28 090	6,7

Źródło: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 t [szt.]

Marka	2025	2024	Zmiana %
Volvo	5 891	5 209	13,1
Scania	5 736	5 570	3,0
MAN	4 429	4 277	3,6
DAF	4 291	3 585	19,7
Mercedes-Benz	3 894	3 591	8,4
Renault	1 764	1 189	48,4
Iveco	471	845	-44,3
Ford Trucks	325	267	21,7
Pozostałe	14	33	-57,6
Razem	26 815	24 566	9,2

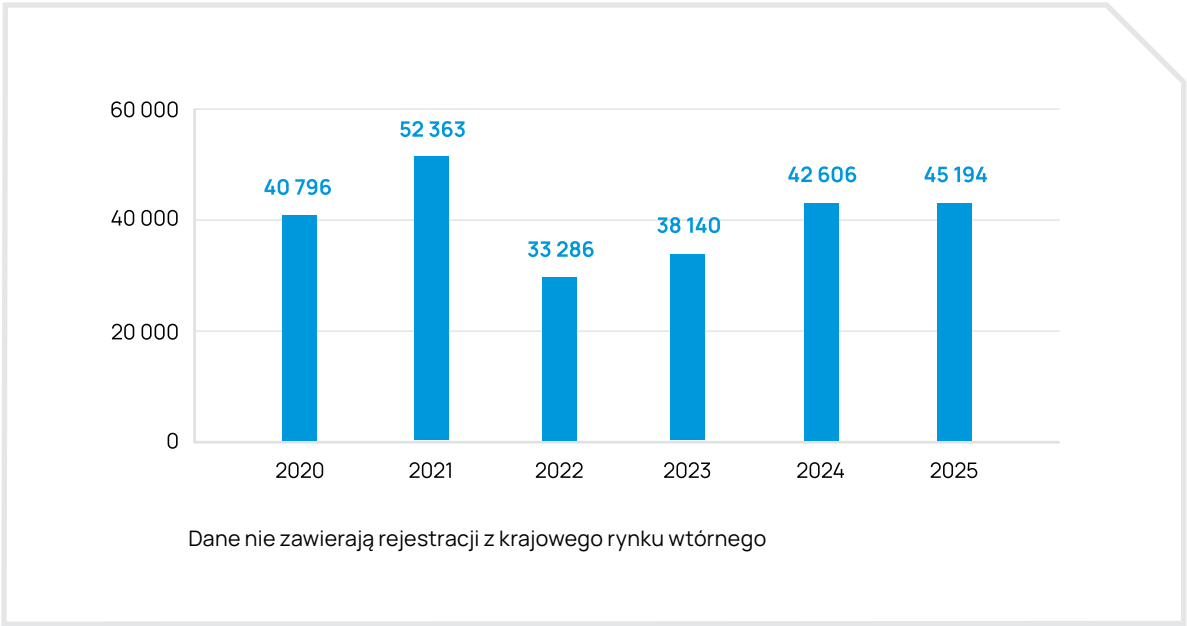
Źródło: PZPM/CEP

→ Rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc od 3,5 do 16 t [szt.

Marka	2025	2024	Zmiana %
Iveco	1 595	1968	-19,0
Mercedes-Benz	488	457	6,8
MAN	435	424	2,6
Mitsubishi Fuso	179	212	-15,6
DAF	91	93	-2,2
Renault	69	106	-34,9
Carthago	51	31	64,5
Pozostałe	223	219	1,8
Razem	3 131	3 510	-10,8

 Źródło: PZPM/CEP

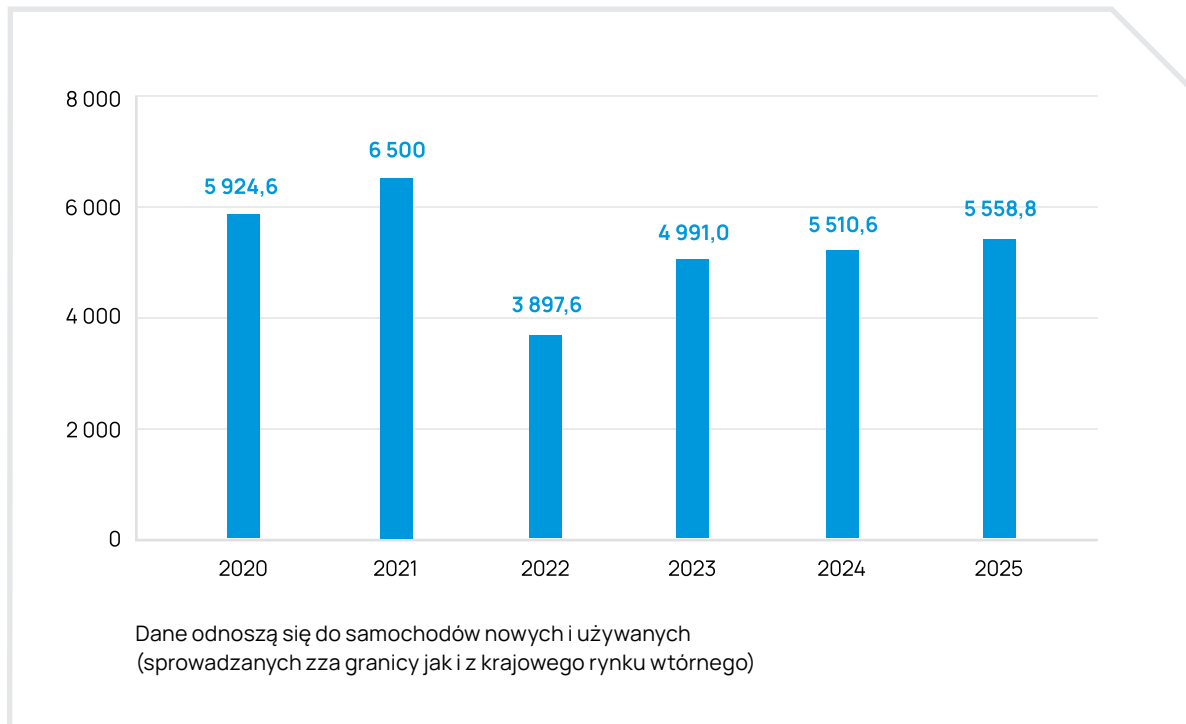
→ Liczba wyleasingowanych nowych i używanych lekkich aut dostawczych rejestrowanych po raz pierwszy w Polsce



 Źródło: ZPL

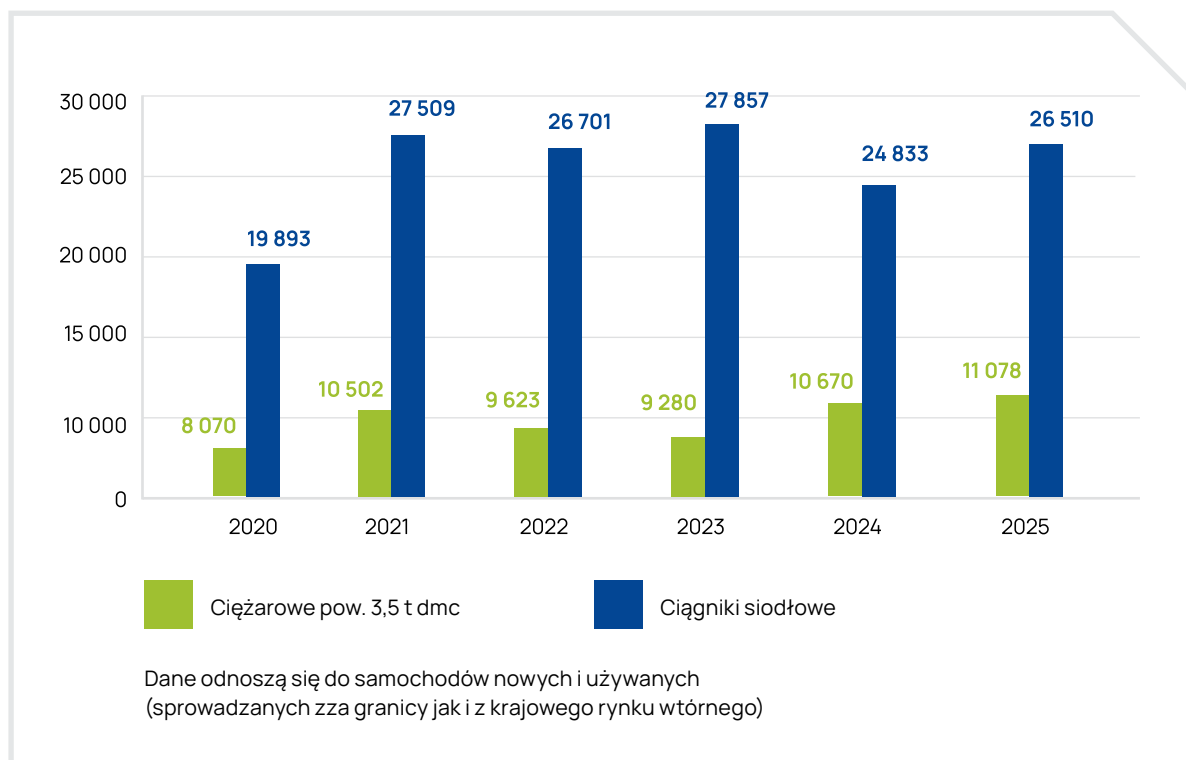
Najliczniejszą grupę w segmencie samochodów ciężarowych stanowiły ciągniki siodłowe, których zarejestrowano 21 151 sztuk, o 10,0 proc. więcej niż rok wcześniej. Ciągniki samochodowe stanowiły 70,6 proc. rynku, o 2,1 punkty procentowe więcej niż rok wcześniej. Rynek podwozi (kompletnych lub skompletowanych) był o 41 sztuk mniejszy niż w 2024 roku i wyniósł 8828 sztuk.

→ Wartość wyleasingowanych nowych i używanych lekkich aut dostawczych



Źródło: PZPM/CEP

→ Liczba wyleasingowanych nowych i używanych samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych rejestrowanych po raz pierwszy w Polsce [szt.]



Źródło: PZPM/CEP

Najpopularniejszą marką wśród nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony było Volvo (5911 szt.) przed Scanią (5736 szt.) i MAN (4868). W segmencie najcięższym, o dmc 16 ton i powyżej, który stanowi przeszło 90 proc. rynku, najpopularniejszymi markami okazały się Volvo (5891 szt.), Scania (5736) i MAN (4429).

Wśród nowych ciągników siodłowych o dmc powyżej 6 ton najczęściej rejestrowane były pojazdy marki Volvo (4805), Scania (4512) i DAF (3648).

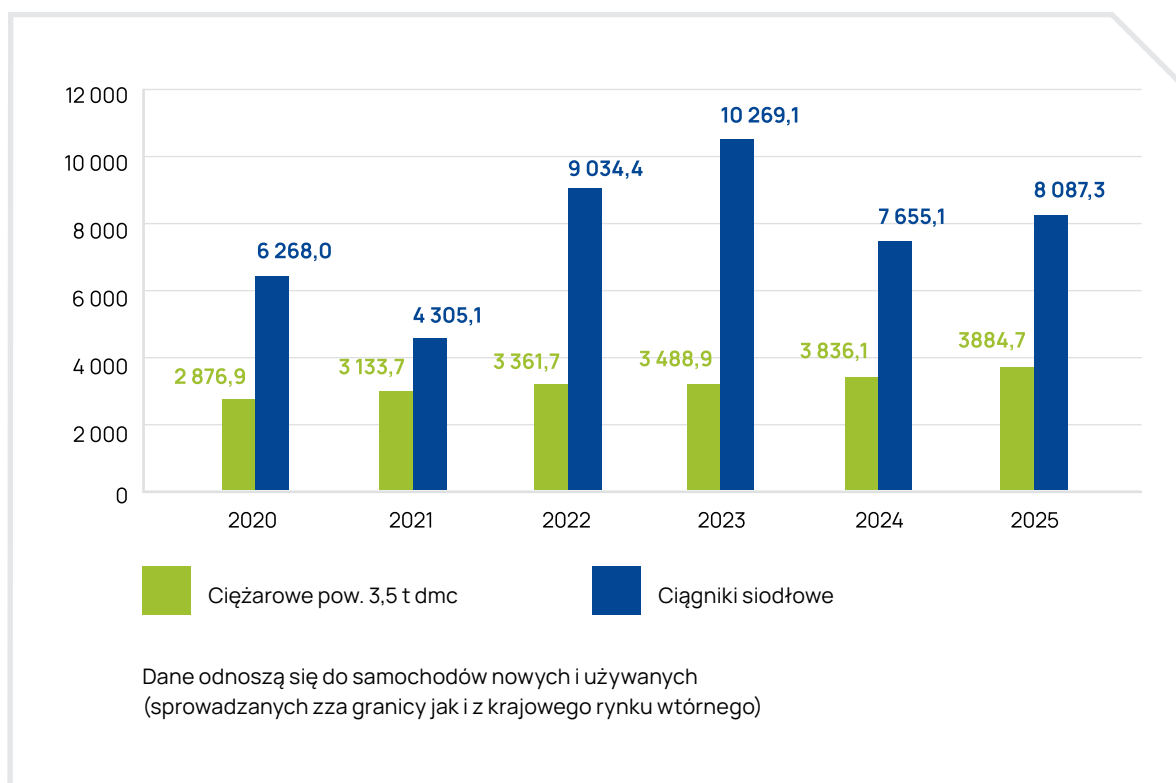
W 2025 roku sprowadzono do Polski 26,7 tys. używanych samochodów ciężarowych, o 10,0 proc. mniej niż w 2024 roku.

Z danych ZPL wynika, że wartość sfinansowanych leasingiem i pożyczką nowych i używanych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony wzrosła w 2025 roku o 1,3 proc. do 3,88 mld zł. Do tego leasingiem objęto nowe i używane ciągniki siodłowe wartości 8,09 mld zł. Jest to o 5,6 proc. więcej niż w 2024 roku.

Wg analiz ZPL wynika, że liczba nowych i używanych ciągników siodłowych sfinansowanych leasingiem (leasing/CFM) wyniosła w 2025 roku 26 510 szt. i była o 6,8 proc. większa niż w 2024 roku.

Łączna wartość sfinansowanych leasingiem i pożyczką samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony, ciągników siodłowych, naczep i przyczep wyniosła w 2025 roku 17,9 mld zł i była o 3,9 proc. większa niż w 2024 roku.

→ Wartość wyleasingowanych samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych [mln zł]



Źródło: PZPM/CEP

PRZYCZEPY, NACZEPY I ZABUDOWY





Przyczepy i naczepy

Liczba wszystkich przyczep (aktualizowanych) sięgnęła na koniec 2025 roku 2665,0 tys. (wzrost o 4,0 proc.), zaś naczep 462,9 tys. szt. (przyrost o 2,2 proc.). Łącznie jest to 3127,9 tys. pojazdów (bez kolejek turystycznych), co oznacza 3,7-procentowy przyrost.

Wśród nich było 633,6 tys. przyczep i naczep ciężarowych oraz specjalnych o dmc powyżej 3,5 tony, o 1,7 proc. więcej niż rok wcześniej.

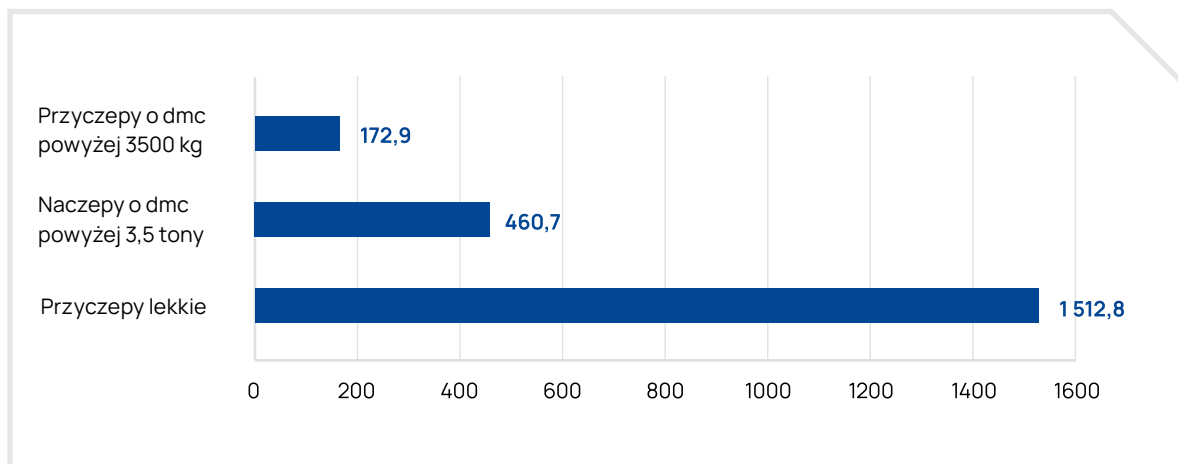
W parku zarejestrowanych pojazdów znajdowało się również 1512,8 tys. przyczep lekkich, co oznacza 3,9-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku. Było także 517,9 tys. przyczep rolniczych, 455,7 tys. ciężarowych i 178,5 tys. specjalnych.

W całości parku wśród pojazdów o tonażu pow. 3,5 t. znajdowało się 460,7 tys. naczep ciężarowych i specjalnych, o 2,3 proc. więcej niż w 2024 roku oraz 172,5 tys. przyczep ciężarowych i specjalnych (wzrost o 0,3 proc.).

W przypadku przyczep i naczep ciężkich (o dmc powyżej 3,5 tony) najliczniejsza jest grupa pojazdów w wieku od jedenastu do dwudziestu lat, której udział sięgnął 28,0 proc. Drugą pod względem liczebności jest grupa przyczep i naczep mających dwadzieścia i więcej lat (26,0 proc.). Pojazdy najmłodsze, mające do czterech lat stanowią 20,0 proc. parku, zaś w wieku od pięciu do dziesięciu lat 25 proc.

Najpopularniejszymi markami wśród przyczep i naczep o dmc pow. 3,5 tony w kategorii do czterech lat są Schmitz Cargobull (25,4 proc.), Krone (15,8 proc.) oraz Wielton (13,7 proc.). W kategorii od pięciu do dziesięciu lat na pierwszym miejscu jest Schmitz Cargobull (25,5 proc.) przed Krone (20,1 proc.) i Wielton (12,0 proc.).

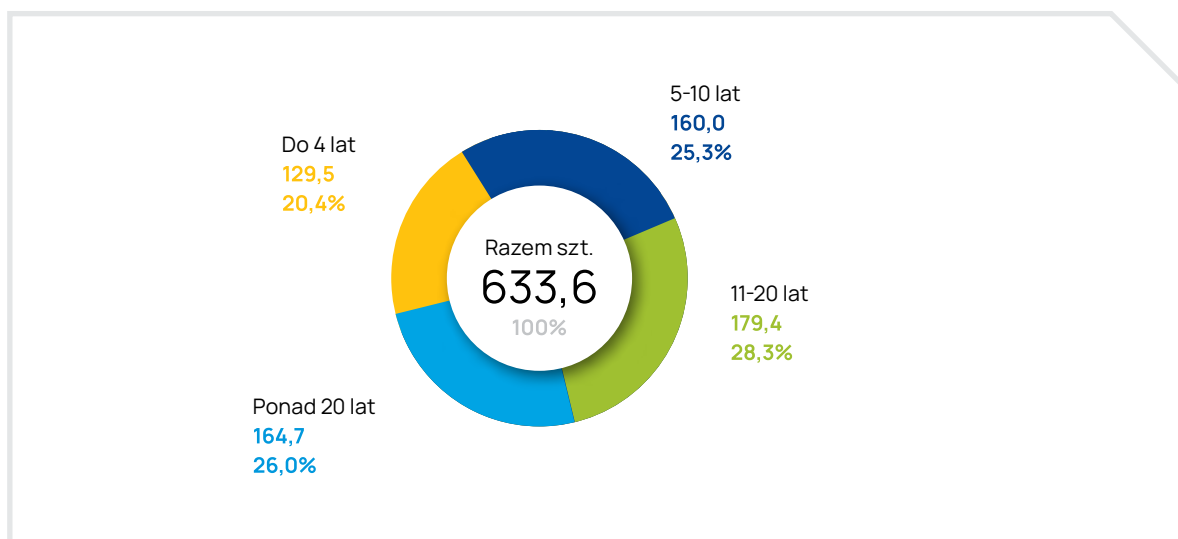
→ Park transportowy* w 2025 roku [000 szt.]



Źródło: PZPM

Średni wiek w parku aktualizowanym przyczepy lekkiej wynosił 19 lat (mediana 16 lat), naczep o dmc powyżej 3,5 tony 11 lat przy medianie 9 lat, natomiast przyczep o dmc pow. 3,5 tony 30,8 roku przy medianie 35 lat. Razem dla całej grupy przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony średnia wieku wyniosła 16,4 roku przy medianie 12 lat.

→ Struktura wiekowa przyczep i naczep o dmc pow. 3,5 tony * na koniec 2025 roku [000 szt.]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach

Produkcja nadwozi, przyczep i naczep samochodowych

Producenci nadwozi samochodowych dzielą się na trzy niezależne segmenty: firm specjalizujących się w przeróbkach i zabudowach aut dostawczych do 3,5 t, zabudowach na podwoziach ciężarowych pow. 3,5 t oraz produkcji przyczep i naczep. W tej branży działa kilkaset zakładów. Według danych GUS opracowanych przez Automotive-Suppliers.pl wartość nadwozi oraz przyczep i naczep wyprodukowanych w 2025 roku zmalała w stosunku do wcześniejszego roku o 4,6 proc. do 8,2 mld zł. Przeciętne zatrudnienie w grupie firm zatrudniających powyżej 49 osób zmalało o 0,5 proc. do 12,0 tys. osób.



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

Siedem firm zabudowujących należy do PZPM: Carpol sp. z o.o., Gruau Polska sp. z o.o., Moto Wektor sp. z o.o., MR Auto, Terberg Matec Polska i Wielton SA. Szacuje się, że ta grupa członków PZPM zatrudnia ponad 3 tys. pracowników, w tym Wielton w Polsce 2 tys. osób (w całej Grupie Wielton 3,5 tys.).

Na polskim rynku nadwozi do samochodów dostawczych, których w Polsce kupiono w ubiegłym roku niemal 70,2 tys., przerabianych lub modyfikowanych jest od 20 do 30 proc. kupionych aut. Jest to stosunkowo wysoki odsetek, zwłaszcza w porównaniu z państwami nordyckimi.

Działa w nim ponad 100 firm, które zatrudniają ponad 5 tys. pracowników. Z powodu znacznych fluktuacji popytu, przedsiębiorstwa muszą wykazywać się bardzo dużą elastycznością.

Największą spośród firm tego segmentu jest AMZ Kutno, które ma roczne obroty przekraczające 200 mln zł, pięć kolejnych uzyskuje przychody roczne do 100 mln zł.

Następny segment to zabudowy na podwoziach ciężarowych. W 2025 roku w Polsce zakupiono 7,2 tys. podwozi ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony (spadek o 3,0 proc.) i tyleż nadwozi, w tym 2 tys. kontenerowych, tysiąc specjalnych i ok. 400 wykonanych za granicą. Wartość tego rynku szacowana jest na ponad miliard zł.

Najważniejszym pod względem wartości jest segment producentów przyczep i naczep pow. 3,5 t. W 2025 roku w Polsce klienci kupili 17,3 tys. naczep, o 10,7 proc. więcej niż w 2024 roku. Trend wznoszący utrzymuje się także w tym roku. Polski rynek naczep wart jest 4 mld zł rocznie. Pomimo dużej wartości produkcji, zatrudnienie jest podobne do producentów nadwozi specjalizujących się w zabudowach aut dostawczych. Znacznie wyższa jest jednak materiałochłonność. Największą w Polsce i należącą do trzech wiodących w Europie firmą w tym segmencie jest wieluńska Grupa Kapitałowa Wielton. W 2025 roku przychody ze sprzedaży grupy sięgnęły 2,2 mld zł i były o 3,7 proc. większe od zanotowanych w 2024 roku, przy produkcji większej o 7,2 proc. i wynoszącej 15,5 tys. pojazdów.

Rejestracje przyczep i naczep

W 2025 roku urzędy zarejestrowały (bez rejestracji czasowych) 92,4 tys. nowych przyczep i naczep wszystkich rodzajów (wzrost o 11,9 proc.), w tym ponad 19,9 tys. o dmc ponad 3,5 tony, o 12,2 proc. więcej niż w 2024 roku.

Rejestracje samych przyczep o dmc powyżej 3,5 tony wyniosły 2,6 tys., co oznacza przyrost o 23,5 proc. w stosunku do wcześniejszego roku, zaś rejestracje naczep o dmc powyżej 3,5 tony przekroczyły 17,3 tys. i były większe o 10,7 proc. w porównaniu z 2024 rokiem.

→ Pierwsze rejestracje nowych przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony [szt.]

Rodzaj	2025	2024	Zmiana %
Przyczepy	2 566	2 078	23,5
Naczepy	17 334	15 664	10,7
Razem	19 900	17 742	12,2



Źródło: PZPM/CEP

→ Pierwsze rejestracje nowych przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony w 2025

Rodzaj	Rejestracje [szt.]	Zmiana %
Schmitz Cargobull	5 174	36,2
Wielton	2 961	30,0
Krone	2 894	34,1
Koegel	2 079	13,1
Wecon	772	13,9
Pozostałe	6 020	-13,9
Razem	19 900	12,2

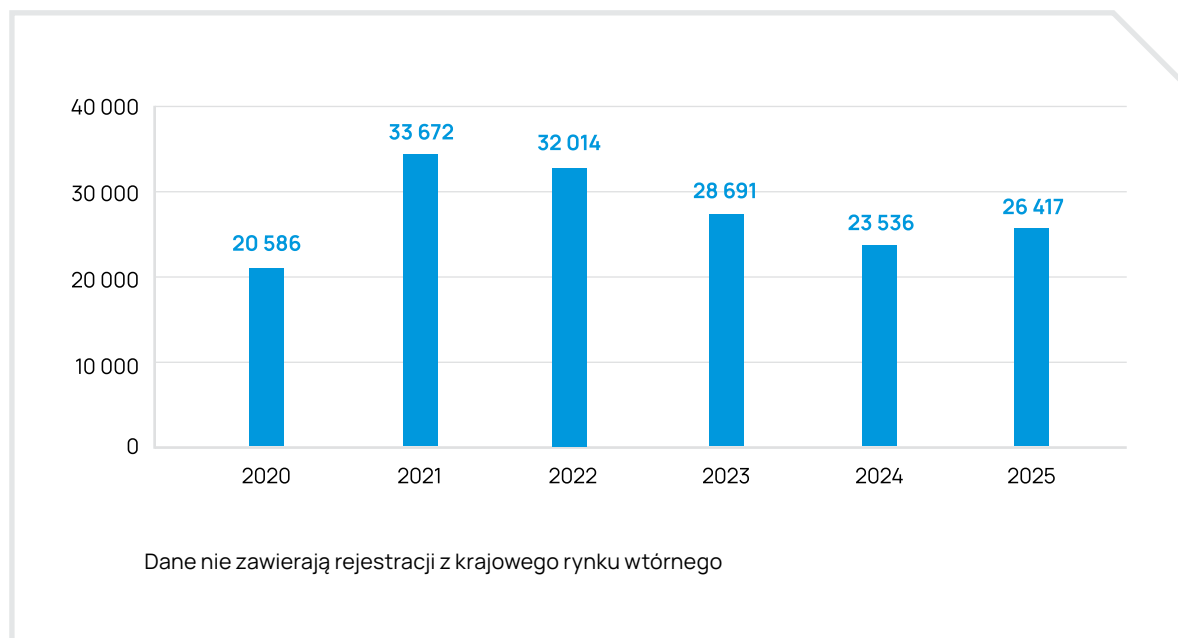


Źródło: ZPL

Wśród przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony największą grupę stanowiły platformy i skrzynie (w tym pojazdy kurtynowe i z opończami). Zarejestrowano 9,6 tys. takich naczep (26,7-procentowy wzrost), co dało im 48 proc. rynku, o 5 punktów procentowych więcej niż rok wcześniej.

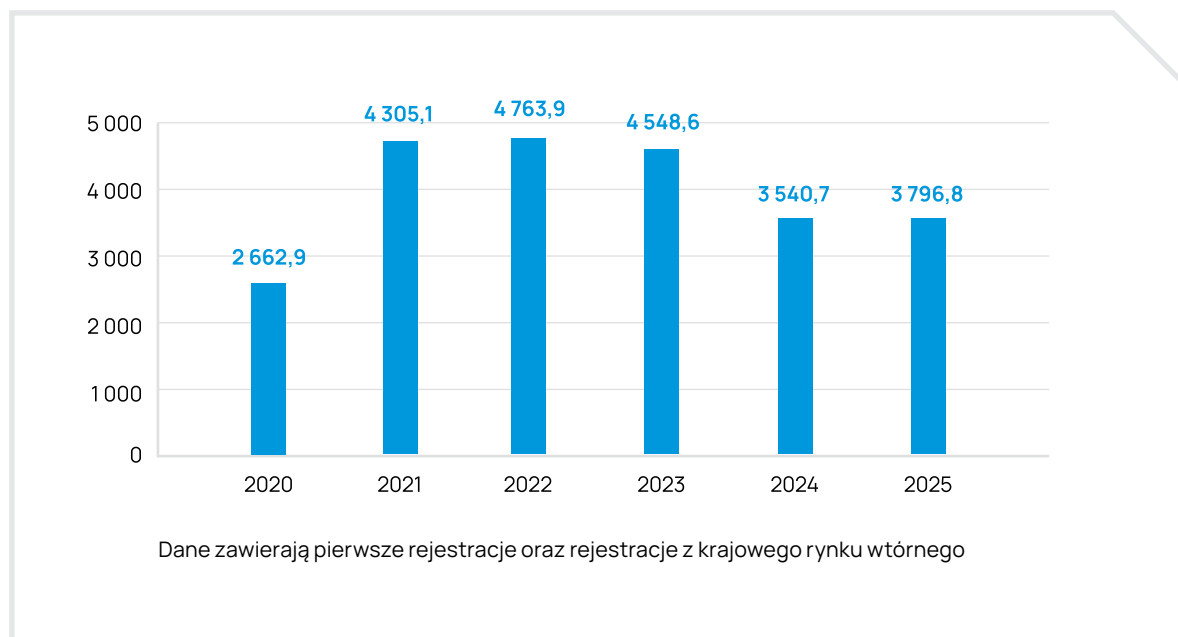
Na drugim miejscu, z rejestracjami 4,6 tys. sztuk (poprawa o 33,0 proc.) i udziałem rynkowym 23 proc. (o 4 pp. więcej niż rok wcześniej) znalazły się furgony. Wśród nich było ponad 1,2 tys. chłodni (wzrost o 29 proc.), 2,0 tys. izo-term (więcej o 28 proc.) oraz 1,3 tys. furgonów uniwersalnych (wynik lepszy od uzyskanego 2024 roku o 46 proc.).

→ Liczba wyleasingowanych nowych i używanych przyczep i naczep



Źródło: ZPL

→ Liczba wyleasingowanych nowych i używanych przyczep i naczep



Źródło: ZPL



Na trzecim miejscu, z wynikiem przeszło 2,1 tys. szt. (mniej o 39 proc. rok do roku) i udziałem 11 proc. (o 9 pp. mniej niż w 2024 roku) znalazły się wywrotki. W 2024 roku w urzędach zarejestrowano 0,4 tys. cystern (spadek o 33 proc.). Wśród producentów przyczep i naczep o dmc poniżej 3,5 tony prowadzenie utrzymał Neptun-Sorelpol z wynikiem 12,7 tys. rejestracji i udziałem 24,9 proc. przed Temared (12,1 tys. i 23,6 proc. udziału) oraz firmą Zasław (3,3 tys. i 6,4 proc. udziału).

Wśród producentów przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony prowadzenie utrzymał Schmitz Cargobull z wynikiem 5174 pojazdów wyprzedzając Grupę Wielton, która zarejestrowała 2961 szt. Obie marki zdobyły odpowiednio 26,0 oraz 14,9 proc. rynku. Na trzecim miejscu z 14,5-procentowym udziałem znalazł się Krone z wynikiem 2894 przyczep i naczep.

Schmitz Cargobull odnotował 36,2-procentowy wzrost rejestracji, Wielton 30 proc., zaś dynamika rosnących rejestracji Krone sięgnęła 34,1 proc.

Z pierwszej dziesiątki największym wzrostem mógł pochwalić się Schmitz Cargobull.

Wartość leasingowanych w 2025 roku nowych i używanych 26 417 naczep i przyczep wzrosła w stosunku do wyniku z 2024 roku o 7,2 proc. proc. do 3,8 mld zł.

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz kolejny korzystamy z danych nt. parku pojazdów opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów. W raporcie prezentujemy tylko pojazdy oznaczone w systemie CEP jako „zaktualizowane”, a pomijamy pojazdy oznaczone jako „zarchiwizowane”. W metodologii CEP oznacza się tak pojazdy nie wyrejestrowane i nie anulowane, inne niż zabytkowe dla których upłynęło ponad 10 lat od daty pierwszej rejestracji i w okresie od 6 lat od daty bieżącej nie wpłynął żaden komunikat aktualizujący z OR/UFG/SKP/Policji. Status archiwalny jest możliwy do zmiany przez starostę, SKP, UFG i Policję w trakcie procesów związanych ze standardowymi czynnościami organów rejestrujących.

AUTOBUSY





Park autobusów

Na koniec 2025 roku liczba zaktualizowanych autobusów zarejestrowanych w Polsce wyniosła 84,0 tys. sztuk i była o 1,8 proc. większa niż rok wcześniej.

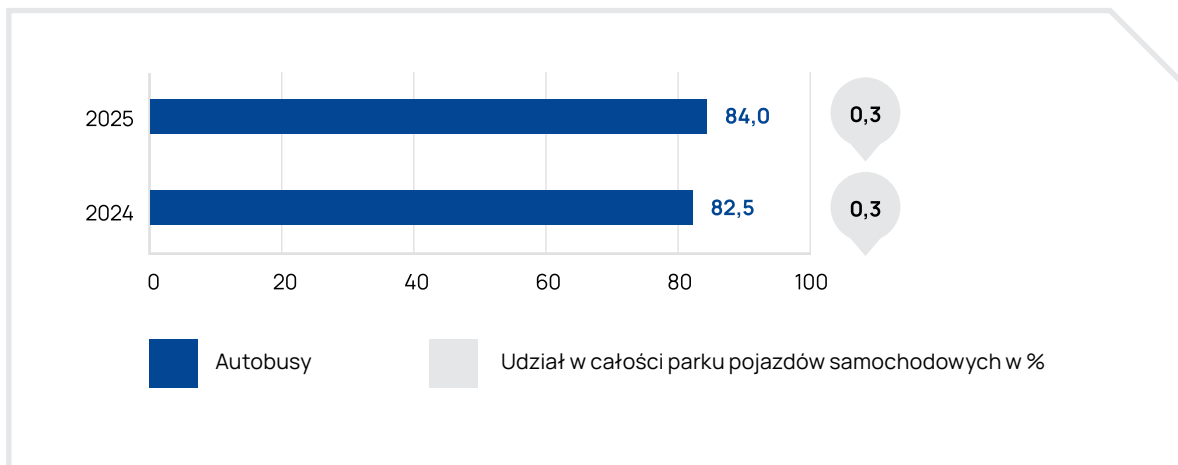
W tej grupie w podziale na dopuszczalne masy całkowite, autobusów o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony było zarejestrowanych na koniec 2025 roku 1,7 tys. sztuk, zaś o dmc powyżej 3,5 tony 82,3 tys. (miały 98 proc. udziału), w tym o dmc powyżej 8 ton 57,5 tys., z czego powyżej 16 ton 45,7 tys. Jest to najliczniejsza grupa i stanowi 55,5 proc. wśród autobusów powyżej 3,5 tony. Średni wiek autobusów o dmc powyżej 3,5 tony wyniósł na koniec 2025 roku 15,9 roku, przy medianie 17 lat.

W przypadku taboru o dmc powyżej 3,5 tony (liczył on 82,3 tys. szt.), pojazdy najmłodsze stanowiły 11 proc. całego zaktualizowanego parku, mające od pięciu do dziesięciu lat 18 proc., należące do segmentu wiekowego 11-20 lat 42 proc., ponad 20-letnie 29 proc.

Wśród zarejestrowanych autobusów, 30 proc. stanowią pojazdy mające do 8 ton dmc, ale w grupie mającej do 4 lat ich udział wynosi 40 proc., a w wieku powyżej 20 lat 24 proc.

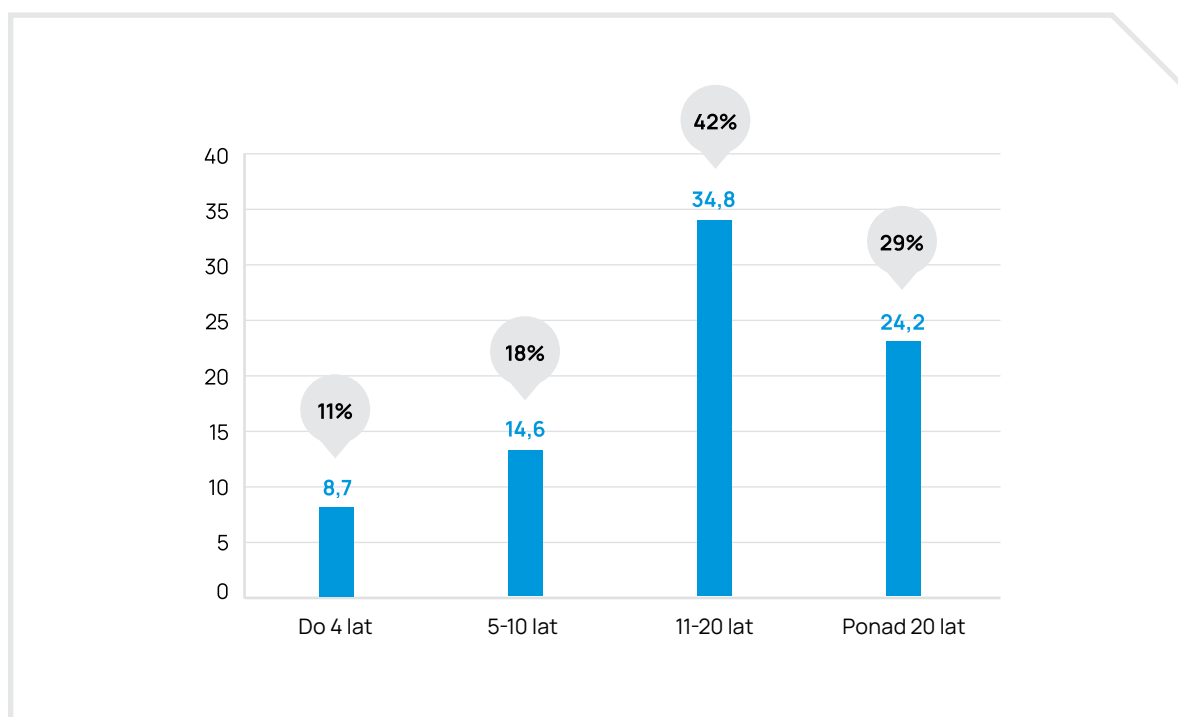
Napęd wysokoprężny miało 95,0 proc. autobusów, o 0,3 pp. mniej niż w 2024 roku. Zasilanych gazem ziemnym (czyli CNG i LNG) było 1,7 proc., tyle samo co rok wcześniej. Na bateryjne autobusy elektryczne przypadło 2,1 proc., o 0,4 pp. więcej niż w 2024 roku, a na hybrydowe 1,1 proc. (0,3 pp. więcej niż w 2024 roku). Ogniwa paliwowe wykorzystywały 122 autobusy, co stanowiło 0,1 proc. floty.

→ Liczba pojazdów zaktualizowanych* w parku autobusów w Polsce – stan na koniec roku [000 szt.]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach

→ Struktura wiekowa autobusów pow. 3,5t* w 2025 roku [000 szt.]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach

Najpopularniejsze marki i wiodące województwa

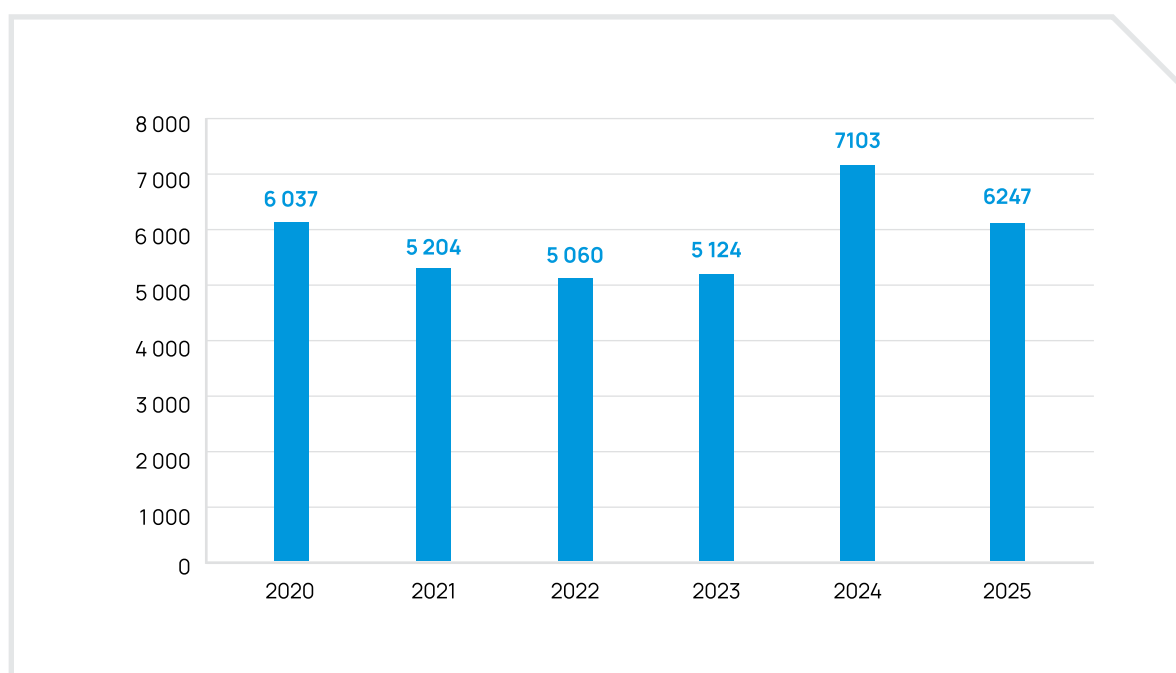
W podziale funkcjonalnym, w państwowych rejestrach znajduje się 24,8 tys. autobusów mini o dmc do 8 ton. Powyżej tej granicy było 18,4 tys. autobusów miejskich, 19,2 tys. międzymiastowych, 16,3 tys. turystycznych oraz 0,7 tys. szkolnych.

W Polsce najpopularniejszą marką autobusów o dmc powyżej 3,5 tony mających do czterech lat jest Mercedes-Benz, z udziałem 34,3 proc. Dzierży ona prym także w grupie autobusów w wieku od pięciu do dziesięciu lat (zajmuje 35,9 proc. rynku), w segmencie autobusów 11-20-letnich (29,8 proc.) i mających powyżej 20 lat (29,4 proc.). Wśród najmłodszych autobusów na drugim miejscu znalazł się Solaris (17,7 proc.), on także był drugi w segmencie pojazdów mających od 4 do 10 lat (17,2 proc.). Segmencie ponad 11-letnich autobusów druga była marka Iveco (17,5 proc.), a w najstarszej, ponad 20-letniej Setra (10,7 proc.).

W segmencie ciężkich autobusów, o dmc powyżej 16 ton, pojazdów mających do czterech lat zarejestrowano 4,6 tys., a najpopularniejszą marką jest Solaris (32,7 proc.), przed Mercedesem-Benzem (14,4 proc.) i MAN (14,2 proc.). W liczącym 8,1 tys. segmencie autobusów w wieku od 5 do 10 lat Solaris miał 28,8 proc., Mercedes-Benz 21,8 proc., a MAN 13,6 proc.

Najwięcej autobusów o dmc powyżej 3,5 tony zarejestrowanych było na koniec 2025 roku w woj. mazowieckim (16,2 tys.), małopolskim (7,8 tys.) i dolnośląskim (7,1 tys.). Najmniej liczny park autobusowy miały województwa: lubuskie (na koniec 2025 roku było zarejestrowanych w nim 1,8 tys. autobusów), opolskie (2 tys.) i podlaskie (2,2 tys.). Na tysiąc mieszkańców przypadły 2 autobusy.

→ Produkcja autobusów w Polsce do przewozu co najmniej 10 osób [szt.]



 Źródło: GUS

Produkcja



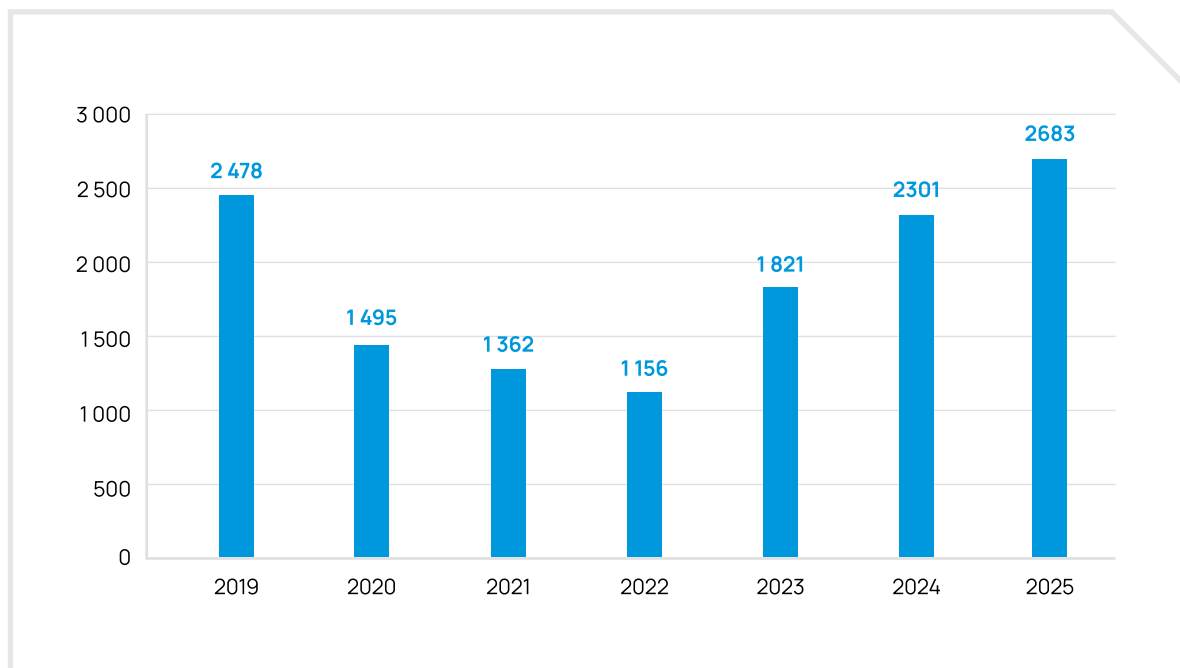
W 2025 roku produkcja pojazdów do transportu publicznego (do przewozu 10 osób lub więcej) wyniosła w Polsce 6247 pojazdów, o 12,2 proc. mniej niż w 2024 roku, wynika z danych GUS. Urząd podlicza, że przeciętna miesięczna produkcja zmalała do 520,6 pojazdów, z 592,8 w 2024 roku.

Natomiast zgodnie z danymi producentów, największym w Polsce producentem autobusów pozostał MAN, z wynikiem sięgającym 1973 autobusy miejskie (więcej o 45,4 proc. niż w 2025 roku), 495 podwozi (wzrost o 68,4 proc.) oraz 471 kompletów montażowych (poprawa o 332,1 proc.).

Na eksport trafiło 1877 autobusów i wszystkie podwozia oraz komplety montażowe.

Solaris przekazał klientom 1631 autobusów, o 7 proc. więcej niż w 2024 roku. Jest największym w Europie dostawcą modeli zeroemisyjnych, a modele z napędami alternatywnymi stanowiły 86 proc. sprzedaży. Wśród pozostałych należy wymienić spółki: Autosan (produkcja w 2025 roku sięgnęła 8 autobusów), Nesobus, natomiast e-Vehicles (produkująca autobusy pod marką Pileia) oraz Arthurbus ogłosiły w 2025 roku upadłość.

→ Pierwsze rejestracje nowych autobusów w Polsce [szt.]



Źródło: PZPM/JMK/CEP

Rejestracje nowych autobusów

Według analiz PZPM oraz JMK, przygotowanych na podstawie CEP, w 2025 roku w Polsce zarejestrowano 2683 nowe autobusy. Jest to o 16,6 proc. więcej niż w 2024 roku.

W 2025 roku umocnił się segment autobusów turystycznych, których rejestracje wzrosły o 18,0 proc. do 459 szt. Jednak na pierwszym miejscu rankingu segmentów znalazły się (jak zwykle) autobusy miejskie. Ich rejestracje sięgnęły 619 sztuk, o 1,6 proc. więcej niż w 2024 roku.

Autobusów mini (o dmc poniżej 8t) zarejestrowano 1364 szt., o 15,6 proc. więcej niż rok wcześniej. Prawdziwym zaskoczeniem okazały się rejestracje nowych autobusów międzymiastowych, które powiększyły się o 146,2 proc. do 229 sztuk. Zmalały natomiast (i to o 47,1 proc.) rejestracje autobusów szkolnych, których zarejestrowano 9 szt.

Pierwsze rejestracje nowych autobusów w Polsce [szt.]

Marka	2025	2024	Zmiana %
Mercedes-Benz	1 032	937	10,1
MAN	372	275	35,3
Iveco	297	202	47,0
Solaris Bus&Coach	285	242	17,8
Ford	215	163	31,9
Pozostałe	482	482	0,0
Razem	2683	2301	0,0

Źródło: PZPM/JMK/CEP

W podziale na marki, Mercedes-Benz zakończył 2025 rok z pierwszą lokatą i zajął 38,5 proc. całego rynku (1032 pojazdów) dzięki dominującej pozycji w segmencie minibusów – ich rejestracje sięgnęły 881 sztuk. Z tej liczny 564 pochodzi z polskich firm; wiodącymi w tej klasie to Mercus (lider z wynikiem 304 zabudowy), Carpol, Bus-Center, Auto-Cuby, Eurobus, Automet i Warmiaki.

MAN zajął drugie miejsce w ogólnym rankingu zdobywając 13,9 proc. rynku, głównie dzięki szerokiej ofercie: od mini (trzecie miejsce w segmencie), po miejskie (wicelider) i turystyczne.

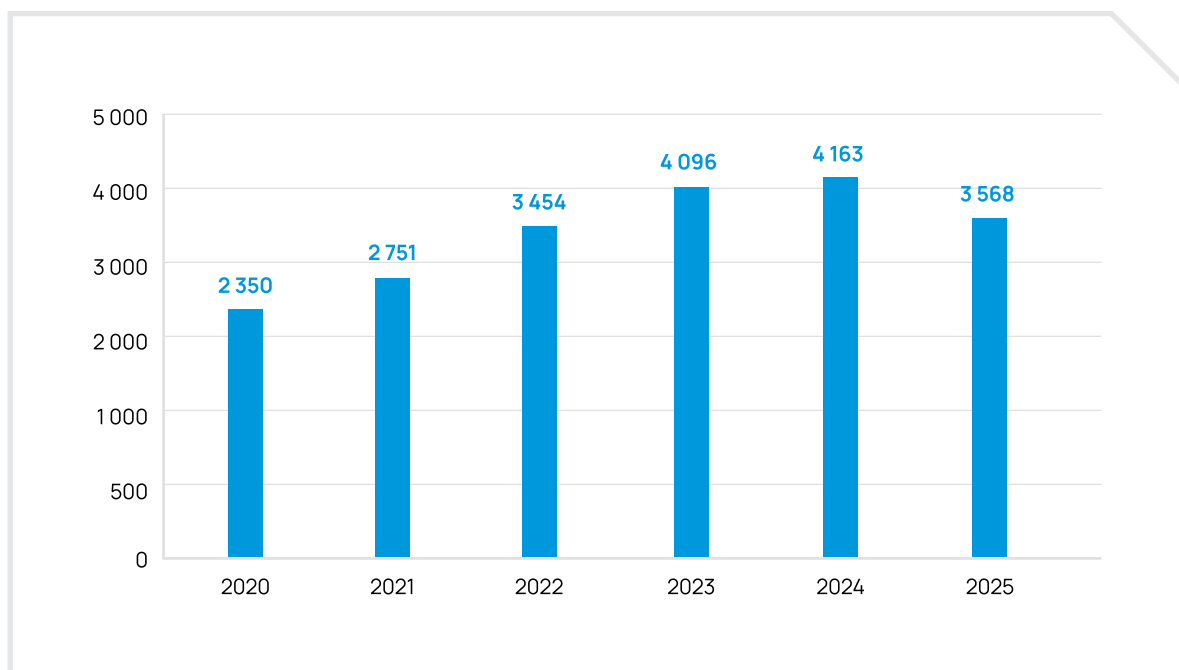
Na trzecim miejscu znalazło się Iveco, rejestracje tej marki poprawiły się o 47 proc. do 297 autobusów, głównie modeli międzymiastowych (178 sztuk).

Czwarte miejsce zajął Solaris, który jest liderem w segmencie autobusów miejskich o dmc powyżej 8 ton. Ich rejestracje sięgnęły 285 sztuk.

W 2025 roku zarejestrowano 563 autobusy z napędem alternatywnym (wzrost o 30 proc.), dając im 21 proc. udziału w rynku, gdy rok wcześniej było to 19 proc. W tej grupie autobusów miejskich było 397 i w niej pojazdy z napędem alternatywnym uzyskały 64,1 proc. udziału, o 1,1 pp. więcej niż rok wcześniej.

Wśród autobusów międzymiastowych modele z napędem alternatywnym uzyskały 19,5 proc. udziału, natomiast w segmencie minibusów (liczącym 1364 pojazdy), modele z napędem alternatywnym stanowiły 4,1 proc. Popularność modeli z napędem alternatywnym uzależniona jest od dopłat do tych modeli.

→ Rejestracje autobusów używanych [szt.]



 Źródło: PZPM/JMK/CEP

→ Pierwsze rejestracje używanych autobusów w Polsce [szt.]

Marka	2025	2024	Zmiana %
Iveco	1047	1366	-23,4
Mercedes-Benz	951	1091	-12,8
Setra	319	328	-2,7
SOR	202	172	17,4
MAN	200	246	-18,7
Temsa	92	81	13,6
Pozostałe	757	879	-13,9
Razem	3568	4163	-14,3

 Źródło: PZPM/JMK/CEP

Rejestracje autobusów używanych

W 2025 roku nastąpił 14,3-procentowy spadek liczby zarejestrowanych autobusów używanych do 3568 sztuk. Jedną czwartą z nich stanowiły autobusy o dmc pow. 8 ton, wynika z danych przygotowanych przez PZPM i JMK na podstawie Centralnej Ewidencji Pojazdów.

Autobusów segmentu mini o dmc poniżej 8 ton, przedsiębiorcy zarejestrowali 881 sztuk, o 17,7 proc. mniej niż rok wcześniej. Autobusów o dmc 8 ton i powyżej zarejestrowano 2687 sztuk, o 13,1 proc. mniej niż rok wcześniej. W tej grupie przeważały modele międzymiastowe (1331 rejestracji, 15,5-procentowy spadek) oraz turystyczne (849 rejestracji, o 12,7 proc. mniej niż w 2024 roku). Miejskich zarejestrowano 360, o 2,7 proc. mniej niż rok wcześniej.

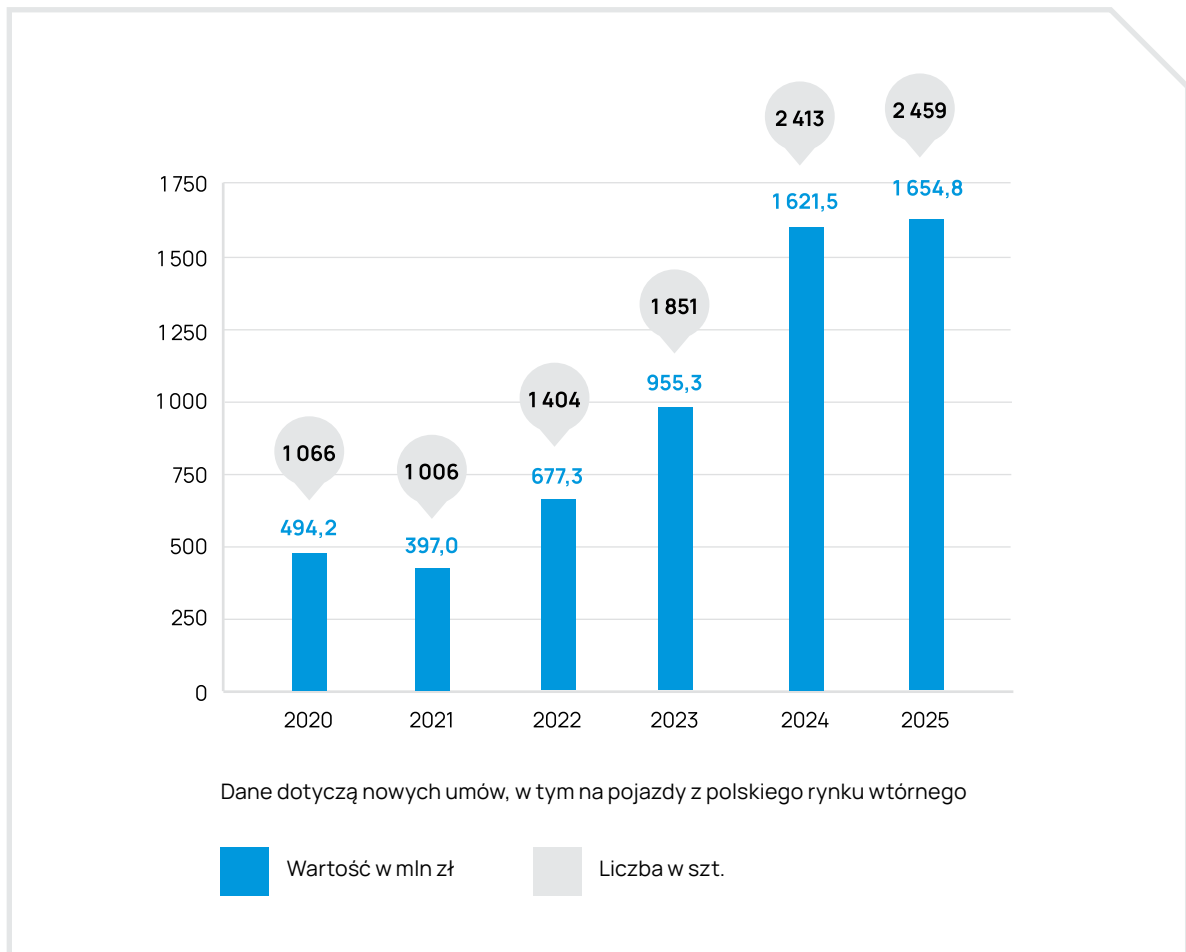
W porównaniu do rynku autobusów nowych, w segmencie międzymiastowym liczba rejestracji autobusów używanych była blisko 6-krotnie wyższa niż nowych, w turystycznych przewaga używanych była blisko 2-krotna. Minibusów z drugiej ręki sprowadzono blisko o połowę mniej niż zarejestrowano nowych. Także w segmencie autobusów miejskich rejestracje nowych przewyższały rejestracje używanych i to przeszło dwukrotnie.

Wśród używanych autobusów sprowadzonych z zagranicy dominowały pojazdy z lat 2010–2019, mające łącznie 64 proc. udziałów. Pojazdy wyprodukowane w tych latach spełniają normę Euro V i Euro VI, wprowadzoną w 2013 roku. Druga najliczniejsza grupę stanowią modele z homologacją Euro IV, wyprodukowane w latach 2005–2009 (28 proc. udziału, o 9 pp. mniej niż rok wcześniej). Trzecią grupę pod względem popularności stanowiły autobusy z lat 2000–2004 (spełniające normę Euro III) i zajęły 2 proc. importu.



W rankingu marek przeważający udział zdobyło Iveco z 1047 rejestracjami (spadek o 23,4 proc.) i udziałem 29,3 proc. Drugie miejsce przypadło marce Mercedes-Benz (951 szt., 26,7 proc. udziału, spadek o 12,8 proc.) przed Setrą (8,9 proc. udziału, spadek o 2,7 proc.). Na kolejnych miejscach znalazły się: SOR i MAN. Wśród modeli importowanych pojawiają się także wersje bateryjne, w tym King Long, Ikarus oraz Solaris.

→ Leasing nowych i używanych autobusów w Polsce



Źródło: ZPL

Związek Polskiego Leasing podaje, że wartość wyleasingowanych nowych i używanych (sprowadzonych z zagranicy jak i z polskiego rynku wtórnego) autobusów w 2025 roku wzrosła o 2,1 proc. w stosunku do roku wcześniejszego do 1,65 mld zł. Liczba sfinansowanych w 2025 roku autobusów nowych i używanych wyniosła 2459 szt. wobec 2413 szt. w 2024 roku.

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz kolejny korzystamy z danych nt. parku pojazdów opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów. W raporcie prezentujemy tylko pojazdy oznaczone w systemie CEP jako „zaktualizowane”, a pomijamy pojazdy oznaczone jako „zarchiwizowane”. W metodologii CEP oznacza się tak pojazdy nie wyrejestrowane i nie anulowane, inne niż zabytkowe dla których upłynęło ponad 10 lat od daty pierwszej rejestracji i w okresie od 6 lat od daty bieżącej nie wpłynął żaden komunikat aktualizujący z OR/UFG/SKP/Policji. Status archiwalny jest możliwy do zmiany przez starostę, SKP, UFG i Policję w trakcie procesów związanych ze standardowymi czynnościami organów rejestrujących.

JEDNOŚLADY





Park motocykli

Na koniec 2025 roku w Polsce było zarejestrowanych 1519,1 tys. motocykli które zostały zaktualizowane, więcej o 8,9 proc. w stosunku do 2024 roku. Tempo przyrostu parku motocykli było o 0,1 pp. mniejsze niż rok wcześniej, ale powyżej średniej z lat 2016-2025 wynoszącej 8 proc.

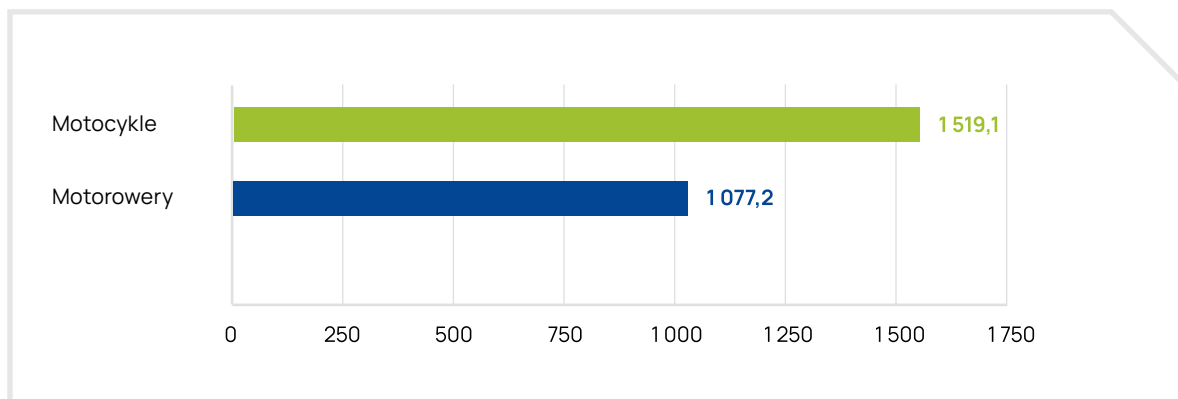
Średni wiek motocykla w aktualizowanej części parku wynosi 20,9 roku (w 2024 roku 20,7), zaś mediana sięga 19 lat i jest taka sama jak rok wcześniej.

W Polsce, w aktualizowanym zbiorze, najpowszechniejsze są motocykle ponad 20-letnie, które zajmują 46 proc. parku, o 1 pp. więcej niż rok wcześniej. Motocykle mające od 11 do 20 lat zajęły 28 proc., co oznacza spadek o 2 pp. w stosunku do 2024 roku.

Na trzecim miejscu pod względem częstotliwości występowania, z 14-procentowym udziałem (tyle samo co rok wcześniej), są motocykle w wieku od 5 do 10 lat, zaś najmłodsze, liczące do czterech lat mają 12 proc., o 1 pp. więcej niż rok wcześniejszej.

W podziale na pojemność silnika, w aktualizowanym parku najliczniejszy jest segment o pojemności poniżej 125 cm³, który zajmuje 31,1 proc. parku, o 0,2 pp. więcej niż rok wcześniej.

→ Park zarejestrowanych jednośladów w Polsce, stan na koniec 2025 rok [000 szt.]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach

Maszyny z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm³ zajęły 24,4 proc. parku, o 0,6 pp. mniej niż w 2024 roku. Najcięższe motocykle, z ponad litrowymi silnikami, osiągnęły 15,4 proc. udziału we flocie i poprawiły udział w parku o 0,3 pp.

Na koniec 2025 roku motocykle z silnikami o pojemności od 250 do 500 cm³ miały 10,2 proc. udziału w parku (o 0,1 pp. więcej w stosunku do roku wcześniejszego). Maszyny z silnikami o pojemności od 750 do 1000 cm³ zajęły 10,4 proc. Udział wynoszący 8,2 proc., zdobyły motocykle o pojemności od 125 do 250 cm³. Elektryczne motocykle zano-towały 0,2 proc. udziału, tyle samo co w 2024 roku.

W grupie najmłodszych motocykli, liczących do czterech lat, 39,8 proc. miało silniki o pojemności do 125 cm³ i jest to o 1,8 pp. mniej niż rok wcześniej. Drugą pod względem popularności wśród najmłodszych motocykli jest grupa najcięższych, ponad litrowych maszyn, która miała 15,5 proc., co oznacza spadek o 0,4 pp. w stosunku do rejestrów 2024 roku.

Klasa najłżejsza dominuje w przypadku motocykli 5-10-letnich, zajmując 50,8 proc. segmentu, o 0,9 pp. mniej niż rok wcześniej. Maszyny z silnikami o pojemności ponad 1000 cm³ zdobyły 15,1 proc. tej kategorii.

Wśród maszyn 11-20-letnich na czele są „sto dwudziestki piątki” z udziałem 30,7 proc. (poprawa o 1,6 pp.) i wyprze-dziły klasę 500-750, która zdobyła 24,0 proc. segmentu (o 1,1 pp. mniej niż rok wcześniej).

Wśród najstarszych, ponad 20-letnich motocykli, klasa 500-750 wiedzie prym z 31,6-procentowym udziałem. W rejestrach znajdują się także 3482 motocykle elektryczne (wzrost o 41,6 proc.), spośród których 2683 ma mniej niż 4 lata. Na 19 motocykli z napędem hybrydowym 13 ma od 11 do 20 lat.

Najpopularniejsze marki i województwa

W segmencie motocykli w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką była na koniec 2025 roku Honda z wynikiem 35,9 tys. maszyn, co dało jej 20,2-procentowy udział. Wyprzedziła ona Yamahę (11,9 proc.) i BMW (8,7 proc.). W grupie motocykli liczących 5-10 lat najpopularniejsze marki to Honda (31,3 tys. maszyn, co dało marce 14,4 proc. udziału), Yamaha (13,1 proc.) i Romet Motors (8,2 proc.).

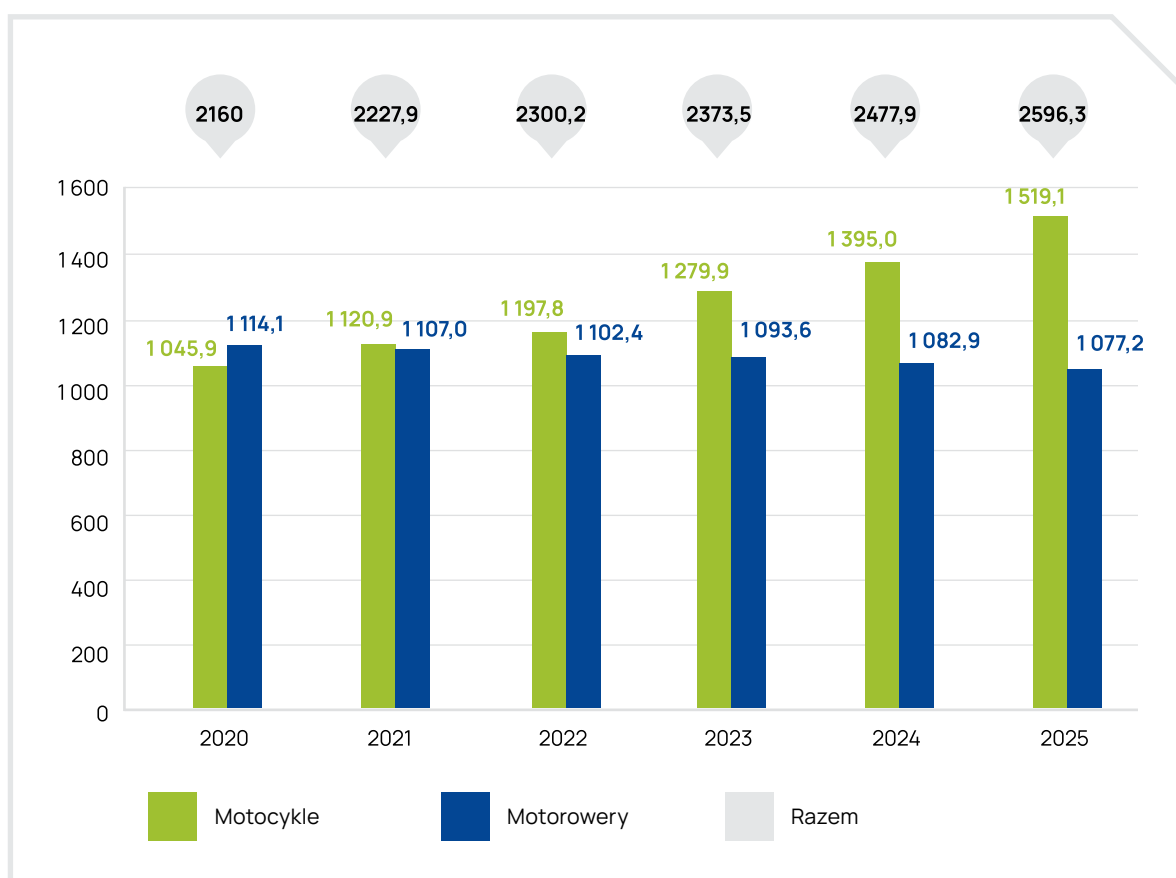
Wśród motocykli mających od 11 do 20 lat najczęściej spotykaną marką była na koniec 2025 roku Honda (88,4 tys. maszyn, udział 20,4 proc.), przed Yamahą (19,7 proc.) i Suzuki (14,0 proc.).

Wśród najstarszych, ponad 20-letnich maszyn najpopularniejsze były Hondy (155,1 tys. maszyn, co dało 22,4 proc. udziału), przed Yamahą (19,3 proc.) i Suzuki (14,1 proc.).

W łącznym rankingu na podium znalazła się Honda (310,6 tys. i 20,4 proc. udziału), przed Yamahą (17,7 proc.) i Suzuki (11,5 proc.).

Najwięcej motocykli zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (225,9 tys. szt., czyli 14,9 proc. wszystkich), wielkopolskim (10,8 proc.) i śląskim (9,9 proc.). Najmniej motocykli znajduje się w rejestrach urzędów województw: opolskiego (2,4 proc.), lubuskiego (2,6 proc.) i podlaskiego (3,1 proc.). Na koniec 2025 roku liczba motocykli przypadająca na 1000 mieszkańców zbliżyła się 40,7.

→ Liczba pojazdów zaktualizowanych* w parku jednośladow w Polsce – stan na koniec roku [000 szt.]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w sześciu latach

Park motorowerów

Na koniec 2025 roku zaktualizowany park motorowerów w Polsce liczył 1077,2 tys. szt., o 0,5 proc. mniej niż w 2024 roku. W tej liczbie 53 proc. stanowiły motorowery w wieku od 11 do 20 lat, tyle samo co rok wcześniej. Na maszyny liczące od 5 do 10 lat przypadło 13 proc. (o 2 pp. mniej niż rok wcześniej). Najstarsze, ponad 20-letnie stanowiły 28 proc. (o 2 pp. więcej niż w 2024 roku).

Motorowery najmłodsze - do czterech lat stanowiły 6 proc. całości (tyle samo co 2024 roku). Średni wiek motoroweru wynosił w aktualizowanej części parku 19,3 lat (0,8 roku więcej niż w poprzednim okresie), przy medianie 17 lat (wzrost o rok).

Elektrycznych motorowerów było 24,4 tys. sztuk (o 40,2 proc. więcej niż w 2024 roku) i stanowią one 2,3 proc. parku (0,4 pp. więcej niż rok wcześniej).

W segmencie motorowerów liczących do czterech lat prym wiedzie Junak z 19,9-procentowym udziałem (11,8 tys. sztuk), o 1,8 pp. mniejszym w stosunku do wcześniejszego roku. Za nim z 14,2-procentowym udziałem znajduje się Romet Motors (1,3 punktu proc. powyżej zeszłego roku), następnie Barton mający 7,8 proc.

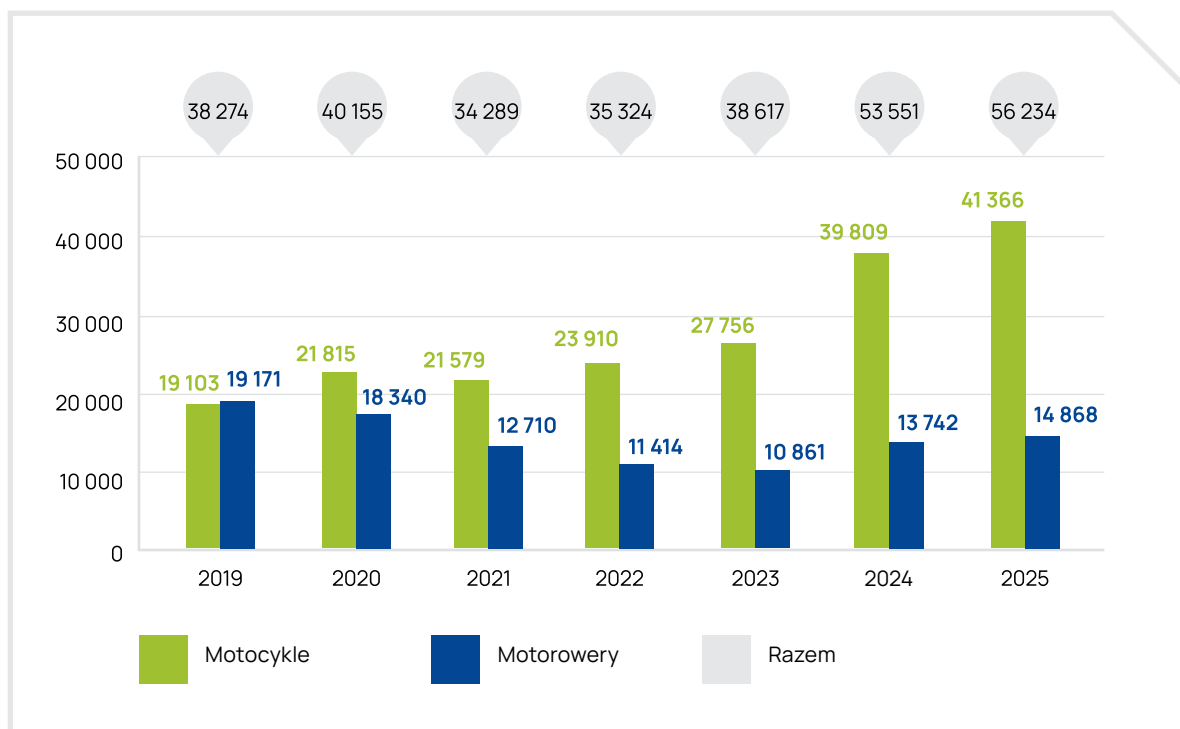
W przypadku motorowerów w wieku od pięciu do dziesięciu lat na pierwszym miejscu znalazła się marka Romet Motors mająca 35,9 tys. sztuk (24,8 proc. udziału w segmencie) przed Junakiem (12,3 proc.) i Zipp (11,6 proc.).

W całym parku Romet Motors ma 12,1 proc. udziałów, przed AWO/Simpson (7,8 proc.) i Rometem (7,6 proc.).

Najwięcej motorowerów zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (128,9 tys. sztuk, 12,0 proc. parku), wielkopolskim (10,9 proc.) i śląskim (9,3 proc.). Najmniejszy odsetek zarejestrowano w województwach: podlaskim (3 proc.), lubuskim (3,1 proc.) oraz opolskim (3,6 proc.).

Na koniec 2025 roku na 1000 mieszkańców przypadło 28,9 motorowerów.

→ Pierwsze rejestracje nowych jednośladów w Polsce [szt.]



Źródło: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje jednośladów

W 2025 roku urzędy zarejestrowały po raz pierwszy 158 740 nowych i używanych jednośladów, o 3,8 proc. więcej niż w 2024 roku. Rejestracje nowych i używanych motocykli wyniosły 132 410 sztuk, o 5,9 proc. więcej niż we wcześniejszym roku. Rejestracje motorowerów zmalały o 5,6 proc. do 26 330 sztuk.

W przypadku nowych jednośladów rejestracje w 2025 roku wyniosły 56 233 sztuki, o 5 proc. więcej niż w 2024 roku. Używanych jednośladów zarejestrowano 102 507 sztuk, co oznacza 3,2-procentowy wzrost w porównaniu do 2024 roku.

W ogólnej liczbie pierwszych rejestracji nowych i używanych jednośladów było 4402 z napędem elektrycznym, o 6,6 proc. więcej niż rok wcześniej. Wśród tych pojazdów było 587 nowych motocykli elektrycznych (wzrost o 33,1 proc.), 3073 nowe motorowery elektryczne (wzrost o 7,9 proc.), a także 742 używanych elektrycznych skuterów (13,9 proc. mniej niż rok wcześniej).

Pierwsze rejestracje nowych jednośladów w Polsce [szt.]

Rodzaj	2025	2024	Zmiana %
Motocykle	41 366	39 809	3,9
Motorowery	14 868	13 742	8,2
Razem	56 234	53 551	5,0

Źródło: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje używanych jednośladów w Polsce [szt.]

Rodzaj	2025	2024	Zmiana %
Motocykle	91 044	85 180	6,9
Motorowery	11 463	14 161	-19,1
Razem	102 507	99 341	3,2

Źródło: PZPM/CEP

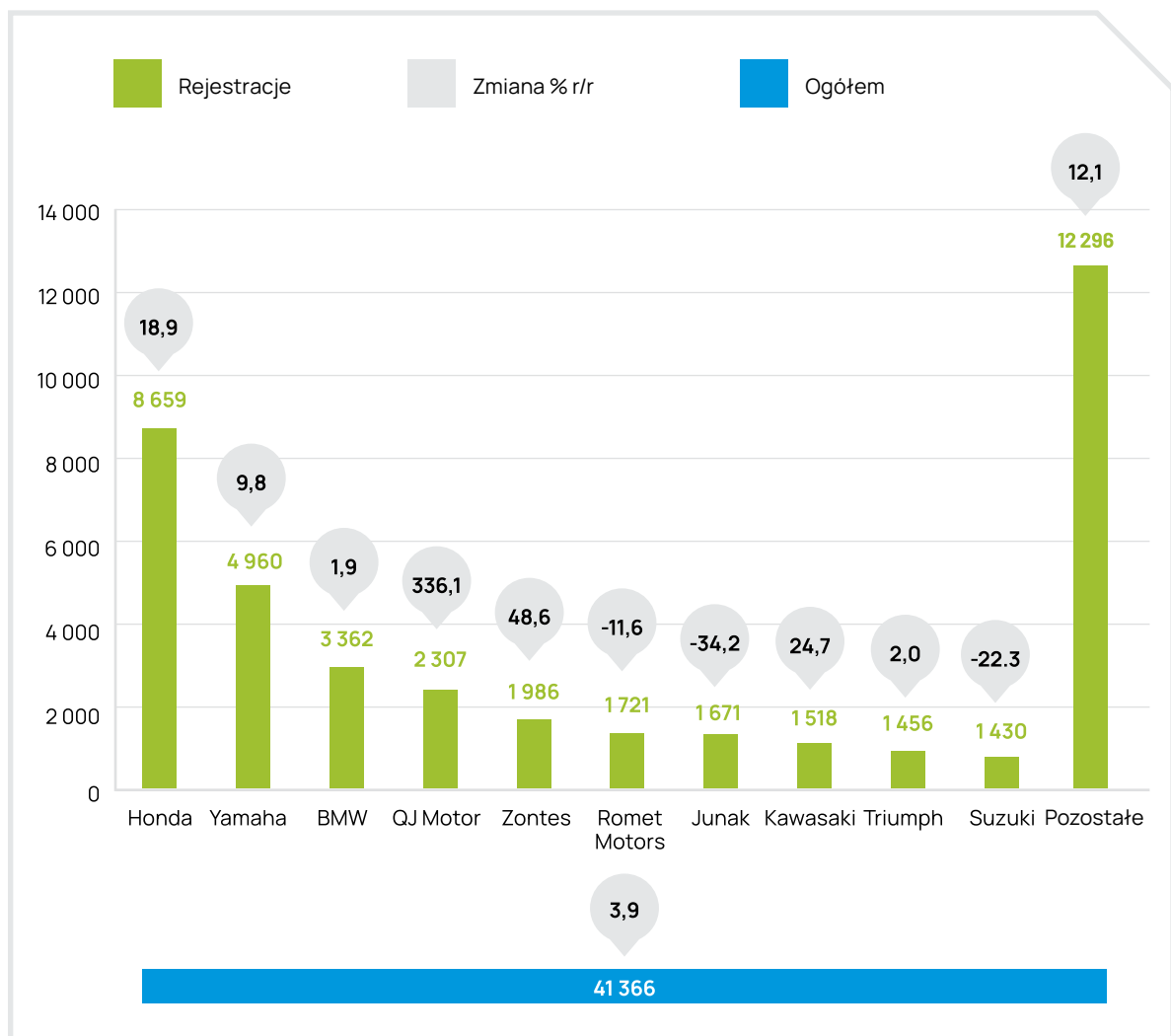
Rejestracje motocykli

PZPM na podstawie danych CEP podaje, że w 2025 roku zarejestrowano 41 366 nowych motocykli, o 3,9 proc. więcej niż w poprzednim roku. Rejestracje sprowadzonych używanych motocykli wzrosły o 6,9 proc. do 91 044 sztuk. Najpopularniejszą marką wśród nowych motocykli została Honda, która z rejestracją 8659 maszyn (o 18,9 proc. więcej niż rok wcześniej) zdobyła niemal 21 proc. rynku.

Drugie miejsce z udziałem 12 proc. wywalczyła Yamaha, rejestrując 4960 maszyn, o 9,8 proc. więcej niż w 2024 roku. Trzecie miejsce przypadło marce BMW, która zarejestrowała 3362 motocykli (wzrost o 2 proc.) i zajęła 8,1 proc. rynku.

Na czwartym miejscu znalazł się QJMotor z rejestracjami 2307 motocykli (wzrost o 336,1 proc.) i udziałem w rynku 5,6 proc. Na piątym miejscu uplasował się Zontes, który 2025 rok zakończył rejestrując 1986 motocykli, wynikiem o 48,7 proc. lepszym niż rok wcześniej.

→ Pierwsze rejestracje nowych motocykli w Polsce w 2025 roku [szt.]



Źródło: PZPM/CEP

W 2025 roku, podobnie jak w poprzednich, największą popularnością cieszyły się motocykle o pojemności do 125 cm³. W całym roku rejestracje w tej grupie wyniosły 16 626 szt. (o 2,2 proc. mniej niż w 2024 roku), co zmniejszyło udziały w rynku do 40,2 z 42,7 proc. Najpopularniejsze w tym segmencie marki to Honda i Yamaha.

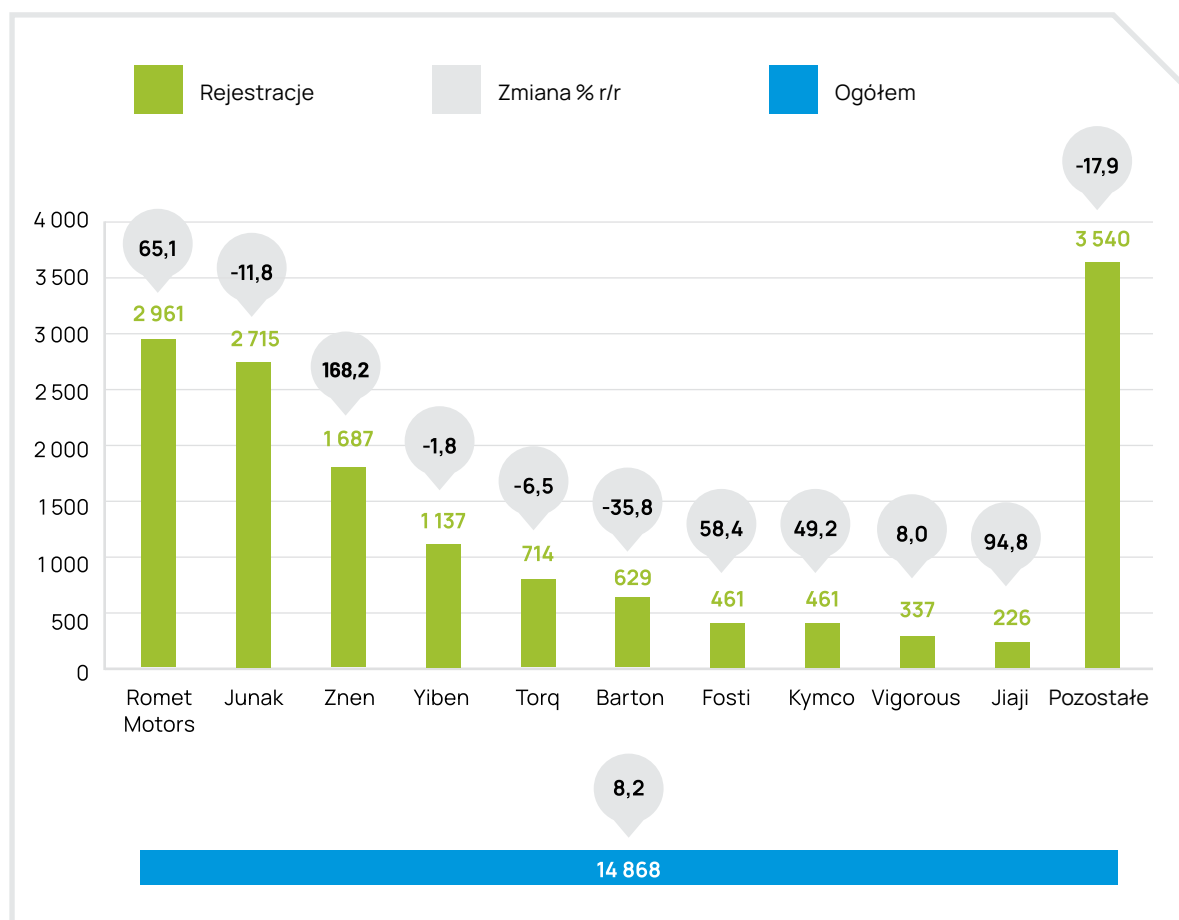
Drugą pod względem pojemności silnika klasą były maszyny o pojemności od 750 do 1000 cm³, które zajęły 15,4 proc. rynku (13,0 proc. rok wcześniej). Rejestracje w tej grupie sięgnęły 6363 sztuk, o 22,9 proc. więcej niż rok wcześniej. Najpopularniejsze marki to BMW i Honda.

Maszyny o pojemności od 500 do 750 cm³ znalazły się na trzecim miejscu w rankingu popularności. Ich udział w rynku wzrósł z 13,5 do 15,3 proc. przy rejestracji 6344 motocykli (o 18,1 proc. więcej niż w 2024 roku). Najpopularniejsze marki to BMW i Honda.

Motocykle z silnikami o pojemności od 250 do 500 cm³ zdobyły 13,6 proc. udziału w rynku, o 0,4 pp. mniej niż rok wcześniej, z rejestracjami 5626 sztuk (wzrost o 0,7 proc.), a najpopularniejsze marki w tym segmencie to Honda i CF Moto.

Segment o pojemności powyżej 1000 cm³ zanotował 0,1-procentowy spadek do 5531 szt. zdobywając 13,4 proc. udziału w rynku. Najpopularniejsze marki to BMW i Honda.

→ Pierwsze rejestracje nowych motorowerów w Polsce w 2025 roku [szt.]



Rynkowy udział motocykli z silnikami o pojemności od 125 do 250 cm³ spadł nieznacznie do 0,7 proc. z 1,7 proc. Liczba ich rejestracji zmalała o 58,2 proc. do 289 sztuk. Wśród nich najpopularniejszą marką okazała się Romet Motors przed KTM.

W podziale na segmenty funkcjonalne, najpopularniejsze są nadal motocykle typu street, z udziałem w rynku 29,7 proc., gdy w 2024 roku sięgał 30,7 proc. W 2025 roku rejestracje tej grupy motocykli wzrosły o 0,6 proc. do 12 306 sztuk. W tym segmencie królują Honda (2095 szt.) i Yamaha (1898 szt.).

Drugą pozycję w zestawieniu, z 22,5-procentowym udziałem w rynku zajęły motocykle ON/OFF. Ich udział w całości rynku wzrósł o 0,5 pp., a liczba rejestracji powiększyła się o 6,1 proc. do 9303 maszyn. Wiodące marki to BMW (1921) i Honda (1520).

Na trzeciej pozycji znalazły się duże skutery z udziałem 20,6 proc., o 0,1 pp. mniejszym niż rok wcześniej. Wśród 8527 nowych motocykli tego typu po raz pierwszy zarejestrowanych w 2025 roku, najpopularniejsze były Hondy (3054) i Yamahy (1482).

W ub.r. czwarta pozycja przypadła klasie turystycznej, z udziałem 8,4 proc. o 1,2 pp. większym niż rok wcześniej, przy rejestracji 3487 motocykli. Najwięcej maszyn zarejestrowały: Yamaha (609) i BMW (563).

Motocykle klasy chopper&cruiser z rejestracją 2607 sztuk, o 9,1 proc. większą niż w 2024 roku zdobyły piąte miejsce w klasyfikacji. Ich udział w rynku umocnił się do 6,3 proc., o 0,3 pp. Najpopularniejsze marki to Junak (609) i Honda (334).

Wśród motocykli używanych pierwsza trójka jest niezmienna: Honda (20 584 sztuki), Yamaha (15 400 sztuk) i Suzuki (8945 sztuk).

Rejestracje motorowerów

W 2025 roku urzędy zarejestrowały 26 330 nowe i używanych motorowerów, o 5,6 proc. mniej niż w 2024 roku. Rejestracje nowych motorowerów wzrosły o 8,2 proc. do 14 867 sztuk, używanych zmalały o 19,1 proc. do 11 463 sztuk. Romet Motors okazał się najpopularniejszą marką wśród motorowerów. W 2025 roku w urzędach zarejestrowano 2961 nowych pojazdów tej marki, o 65,1 proc. więcej niż rok wcześniej. Na drugim miejscu znalazł się Junak z rejestracją 2715 motorowerów, co oznacza 11,8-procentowy spadek w stosunku do 2024 roku. Na trzecim miejscu uplasował się Znen z wynikiem 1687 rejestracji (wzrost o 168,2 proc.).

Wśród sprowadzonych używanych motorowerów na pierwszym miejscu znalazł się Peugeot (1457 sztuk), za nim Romet (1324 sztuki) i SYM (787 sztuk).

Czterokołowce ATV i UTV

Park czterokołowców (ATV/UTV) wzrósł w 2025 roku o 17,6 proc. do 164 912 sztuk, a dynamika przyrostu była o połowę wyższa od notowanej w latach 2016-2025. Blisko połowa tych pojazdów była zarejestrowana jako ciągnik rolniczy.

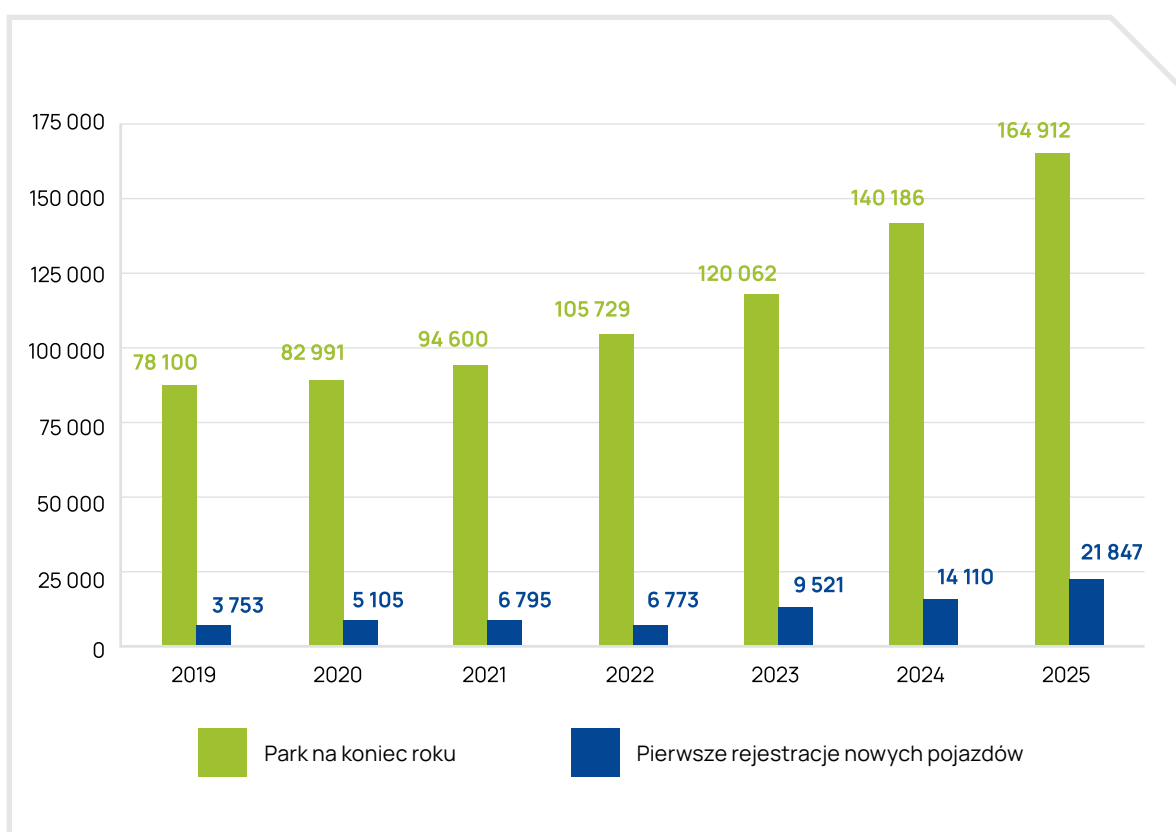
Aż 36 proc. parku pojazdów ATV/UTV ma mniej niż 4 lata, 19 proc. od 5 do 10 lat i 41 proc. od 11 do 20 lat. Najpopularniejsze marki to CF Moto (28,5 tys. rejestracji, 17,3 proc. udziału w rynku), Can-Am-BRP (9,3 proc.) i Polaris/IPS (8,7 proc.).

W Małopolskim zarejestrowanych jest 13,9 proc. czterokołowców, w Mazowieckim 13,4 proc. Na Śląskie przypadło 9,9 proc. rejestracji. Średni wiek ATV/UTV wyniósł na koniec 2025 roku 9,5 roku, przy medianie 9.

Napęd elektryczny (baterijny) ma 420 czterokołowców, a 2 sztuki hybrydowy.

W 2025 roku rejestracje czterokołowców kategorii ATV i UTV wyniosły 21 847 sztuk i były o 54,8 proc. większe niż w 2024 roku. Po trzech latach nieprzerwanych wzrostów, sprzedaż potroiła się w stosunku do 2022 roku.

→ ATV/UTV w Polsce [szt.]



Źródło: PZPM/CEP

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz kolejny korzystamy z danych nt. parku pojazdów opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów. W raporcie prezentujemy tylko pojazdy oznaczone w systemie CEP jako „zaktualizowane”, a pomijamy pojazdy oznaczone jako „zarchiwizowane”. W metodologii CEP oznacza się tak pojazdy nie wyrejestrowane i nie anulowane, inne niż zabytkowe dla których upłynęło ponad 10 lat od daty pierwszej rejestracji i w okresie od 6 lat od daty bieżącej nie wpłynął żaden komunikat aktualizujący z OR/UFG/SKP/Policji. Status archiwalny jest możliwy do zmiany przez starostę, SKP, UFG i Policję w trakcie procesów związanych ze standardowymi czynnościami organów rejestrujących.

MOTORYZACJA



Wydane prawa jazdy

W 2025 roku uprawnione organy państwa wydały po raz pierwszy 325,5 tys. dokumentów prawo jazdy, o 16,9 proc. więcej niż rok wcześniej. To poziom porównywalny do notowanego w latach 2019-2021. Liczba wydanych po raz pierwszy dokumentów odzwierciedla demografię: malejąca populacja przyczynia się do spadku zapotrzebowania na uprawnienia. Dla porównania: w rekordowym 2008 roku wydano po raz pierwszy blisko 842 tys. praw jazdy.



Najlepszymi miesiącami 2025 roku okazały się styczeń i wrzesień, gdy urzędy wydały po 30,3 tys. praw jazdy, ponad 3 tys. sztuk powyżej średniej miesięcznej. Najśłabszym miesiącem był sierpień (22,8 tys.).

Najwięcej dokumentów wydały urzędy woj. mazowieckiego (50,8 tys.), śląskiego (34,1 tys.) i wielkopolskiego (32,4 tys.). Najmniej opolskiego (7,2 tys.), lubuskiego (8,8 tys.) i świętokrzyskiego (9,6 tys.).

Do końca 2021 roku (najnowsze dane CEPIK jakimi dysponujemy) państwo wydało łącznie 22 135,8 tys. praw jazdy, w porównaniu do 2020 roku jest to więcej o 1,6 proc. Z wydanych do końca 2021 roku dokumentów 9133,2 tys. należało do kobiet, zaś 13 002,6 tys. do mężczyzn.

Bezpieczeństwo ruchu drogowego

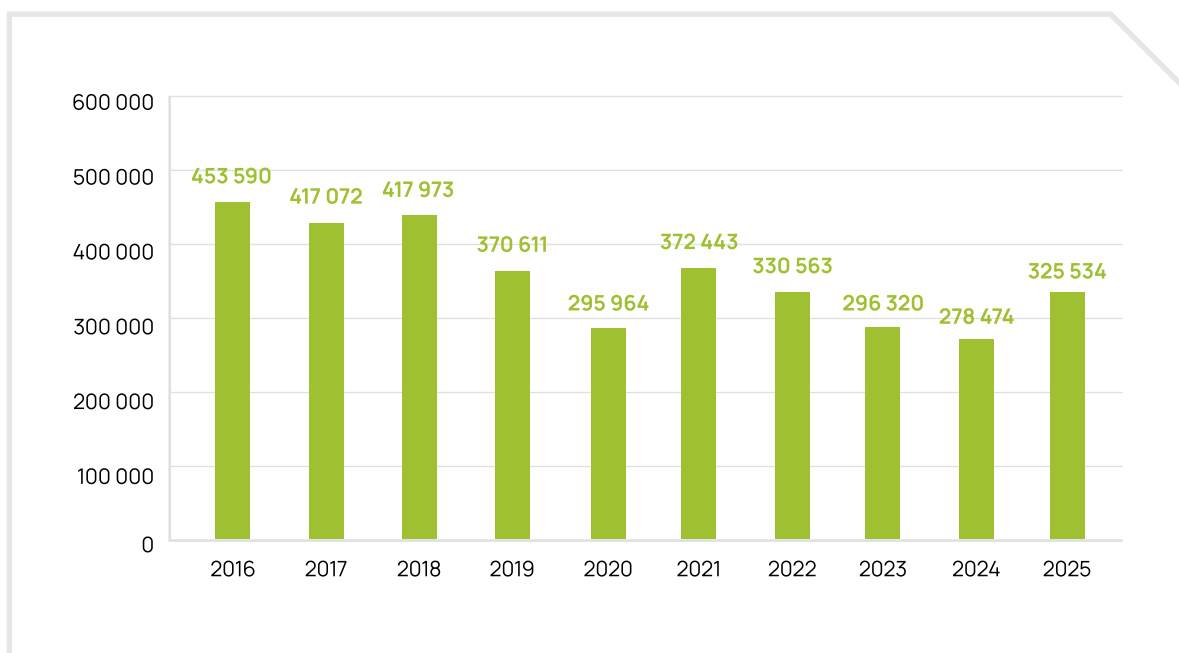
Komenda Główna Policji raportuje, że w 2025 roku na polskich drogach wydarzyło się 20 925 wypadków, o 2,8 proc. mniej niż w 2024 roku. Liczba zabitych zmalała o 12,3 proc. do 1660 osób, a rannych było mniej o 0,8 proc. (24 590, w tym 7866 ciężko), wynika z danych policji. Policja otrzymała 391,8 tys. zgłoszeń kolizji o 0,3 proc. więcej niż rok wcześniej.

W porównaniu do 2024 roku liczba wypadków wzrosła w sześciu województwach (w zachodniopomorskim najwyżej, o 6,7 proc.), w trzech wzrosła liczba ofiar śmiertelnych (najznaczniej w opolskim, o 35,6 proc.), natomiast w sześciu liczba rannych (najbardziej w mazowieckim, o 7,4 proc.).

Najcięższe wypadki zdarzały się w województwie podlaskim; na 100 wypadków policja zanotowała w 14,4 zabitych. Rok wcześniej to województwo także było na pierwszym miejscu, ze wskaźnikiem 16,7. Na drugim miejscu znalazło się woj. lubuskie ze wskaźnikiem 14,3. Na przeciwnym krańcu listy, w woj. małopolskim, ten wskaźnik wyniósł 3,8, zaś w woj. łódzkim i dolnośląskim 6,2.

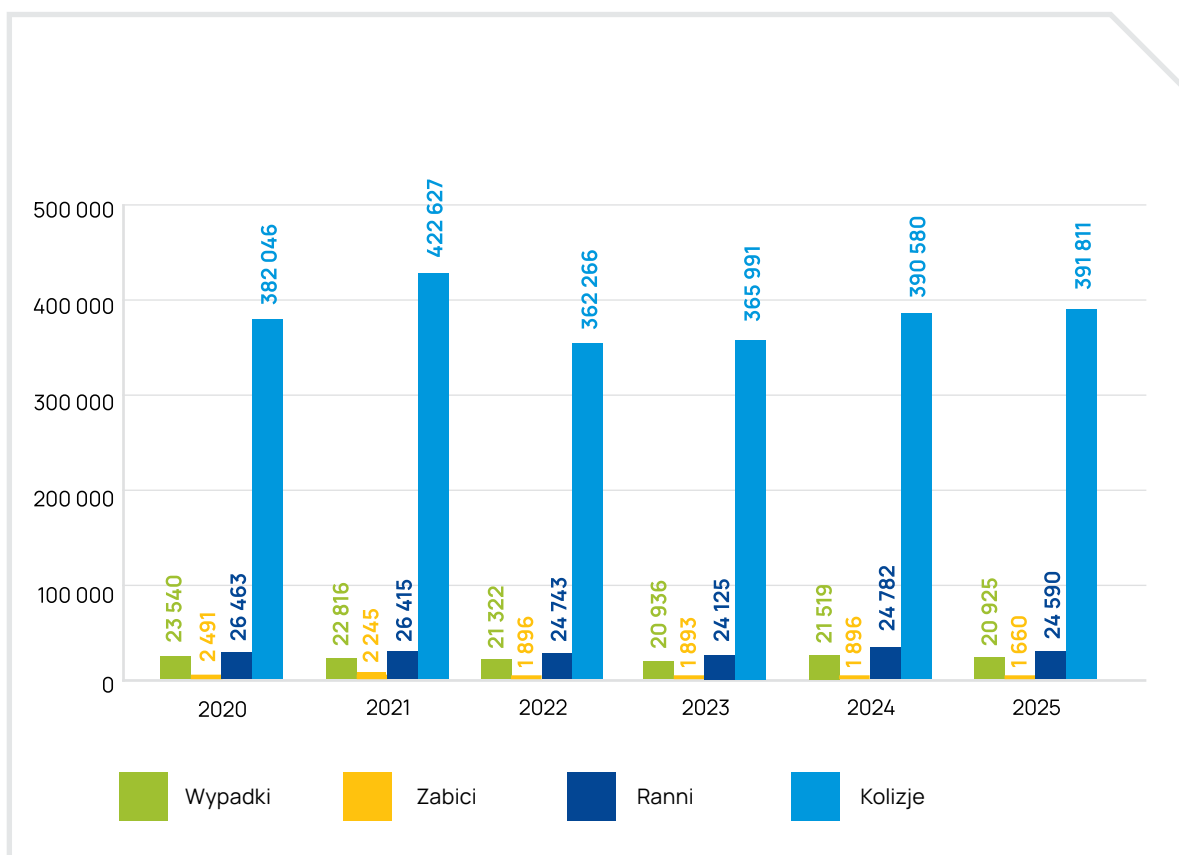
W przeliczeniu na 100 tys. wypadków woj. mazowieckie zanotowało 122,4 rannych, co jest najgorszym w Polsce wskaźnikiem, gdy najlepszy ma lubelskie (106,9).

→ Liczba wydanych po raz pierwszy dokumentów „prawo jazdy” wszystkich kategorii



Źródło: CEPIK

→ Bezpieczeństwo ruchu drogowego w Polsce



Źródło: KGP

Kierujący pojazdami spowodowali 91,7 proc. wypadków, w których zginęło 86,1 proc. ofiar. Rowerzyści byli sprawcami 5,7 proc. wypadków (poniosło w nich śmierć 4,0 proc. ofiar), natomiast piesi 3,8 proc. ogólnej liczby wypadków, a poniosło w nich śmierć 9,9 proc. ofiar. W terenie zabudowanym miało miejsce 70,5 proc. wypadków, ale zginęło w nich 38,4 proc. ofiar, gdy na wypadki poza terenem zabudowanym, które stanowiły 29,5 proc. zdarzeń, przypadło 61,6 proc. ofiar. Na drogach dwukierunkowych, jednojezdniowych miało miejsce 79,5 proc. wszystkich wypadków i w tych wypadkach policja odnotowała 86,0 proc. zgonów. Na autostrady i drogi ekspresowe przypadło 1,5 proc. wszystkich wypadków i 2,8 proc. zgonów.



Najniebezpieczniejszymi miesiącami okazały się w 2025 roku sierpień (10,7 proc. ogólnej liczby wypadków), oraz czerwiec i lipiec (10,1 proc.). Z kolei pod względem dni tygodnia fatalne są piątki. W te dni policja zanotowała 16,8 proc. wypadków, 16,9 proc. zabitych i 16,7 proc. rannych. Do ponad 45,3 wypadków doszło pomiędzy godz. 13.00 i 19.00. Do 72,9 proc. wypadków doszło za dnia.

Pijani uczestnicy ruchu uczestniczyli w 2025 roku 1944 wypadkach, co oznacza 4,9-procentowy spadek. Stanowiły one 8,8 proc. ogółu wypadków, w których zginęło 212 osób (12,8 proc. ogółu ofiar, mniej o 17,8 proc.), a 2168 zostało rannych (8,7 proc.). Z winy pijanych doszło do 1358 wypadków, w których zginęło 170 osób.

Krajowa Rada Bezpieczeństwa Drogowego szacuje, że koszty wypadków drogowych w Polsce wynoszą 55,6 mld zł.

→ Ofiary wypadków drogowych w relacji do gęstości autostrad w 2021 roku

Państwo	Ofiary śmiertelne na mld pas-km	Autostrady na 1000 km kw.
Rumunia	16	4
Polska	10	6
Bułgaria	11	7
Łotwa	11	-
Węgry	8	20
Hiszpania	5	31
Francja	4	18
Niemcy	3	37
Holandia	4	75



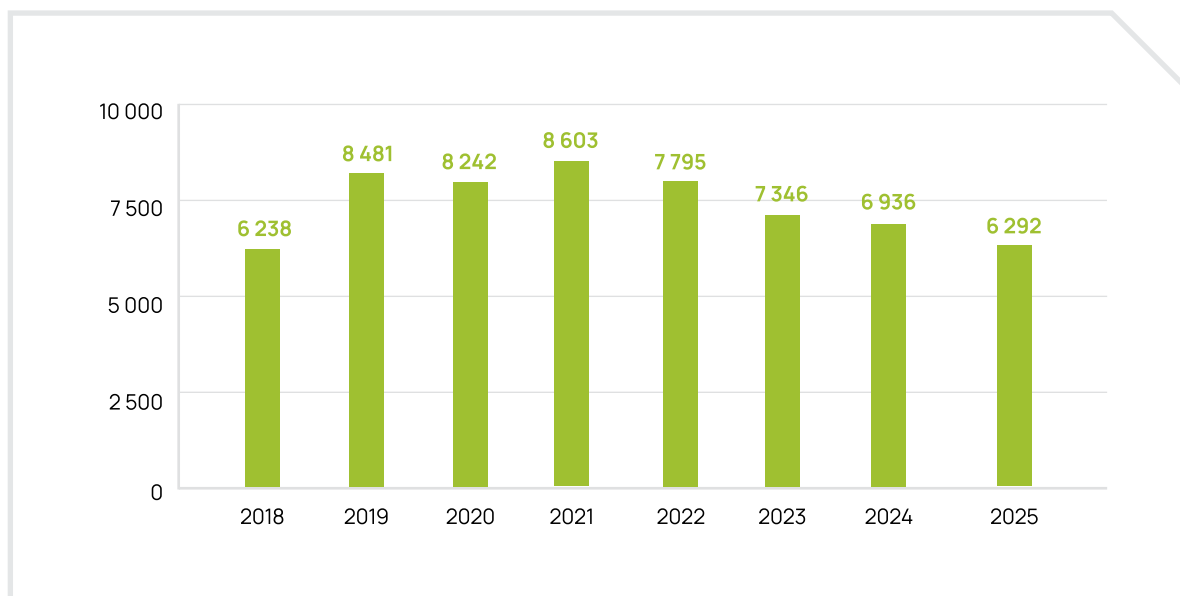
Źródło: Eurostat

Kradzieże samochodów

Według opracowania Działu Analiza PZPM przygotowanego na podstawie danych CEP liczba aut wyrejestrowanych w 2025 roku z powodu kradzieży sięgnęła 6,3 tys. i była o 9,3 proc. niższa niż rok wcześniej. Wśród skradzionych aut 24,4 proc. miało do czterech lat, zaś ponad 10-letnie stanowiły 34,7 proc. Wyrejestrowania z powodu kradzieży stanowiły w 2025 roku 1,0 proc. wszystkich wyrejestrowań, o 0,2 pp. mniej niż w 2024 roku.

Według policji złodzieje najczęściej działają na ulicach, parkingach niestrzeżonych i osiedlowych. Funkcjonariusze szacują, że do 90 proc. skradzionych aut rozbieranych jest na części. Policja podaje, że zazwyczaj kradzione są auta w wieku 2-7 lat. Najwięcej aut skradziono w woj. mazowieckim, śląskim i dolnośląskim. Najpopularniejsze marki to samochody z grupy Toyota, VW, Mercedesy oraz BMW.

→ Liczba skradzionych samochodów [szt.]



 Źródło: PZPM/CEP

Ubezpieczenia

Według raportu Komisji Nadzoru Finansowego wartość zebranej w 2025 roku składki majątkowej od ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC przekroczyła 28,9 mld zł i była o 8,0 proc. mniejsza niż rok wcześniej. W 2024 roku dynamika wzrostu sięgnęła 11,0 proc.

Zebrana składka z ubezpieczeń OC stanowiła 28,9 proc. wpływów z ubezpieczeń majątkowych, o 2,3 punktu proc. mniej w stosunku do roku wcześniejszego.

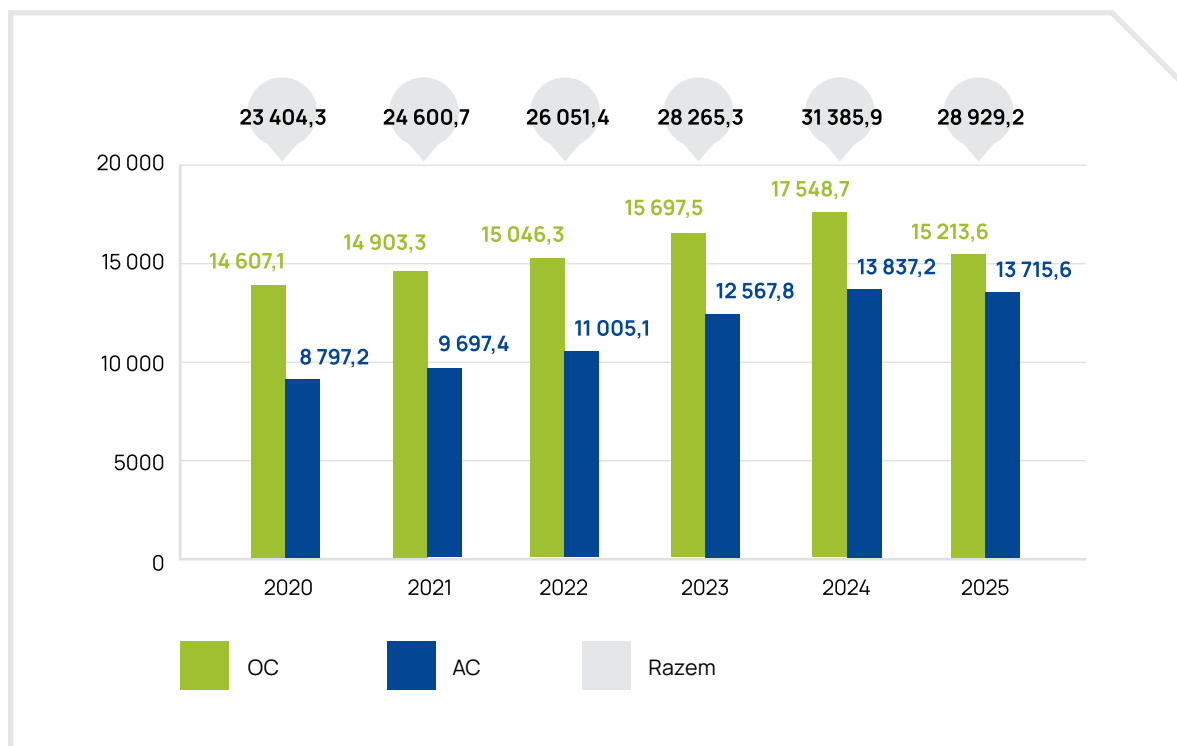
W 2025 roku udział ubezpieczeń AC w składce zebranej od ubezpieczeń majątkowych wzrósł o 1,5 pp. do 26,1 proc. Wartość zebranych składek z polis OC przekroczyła 15,2 mld zł i była o 13,1 proc. mniejsza niż przed rokiem. W 2024 roku dynamika wzrostu sięgnęła 11,8 proc. Składka zebrana z polis AC zmalała o 0,7 proc. do ponad 13,7 mld zł, gdy dynamika przyrostu w 2024 roku sięgnęła 10,1 proc.

Towarzystwa ubezpieczeniowe zawarły w 2025 roku 34 086,2 tys. polisy od odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, o 4,6 proc. więcej niż w 2024 roku. Liczba wystawionych polis AC wzrosła o 5,9 proc. do 8728,6 tys. szt.

Średnia wartość składki OC w 2025 roku przekroczyła 446 zł i była o 17 proc. mniejsza od zebranej rok wcześniej. Przeciętna składka zebrana z polisy AC wyniosła 1571,5 zł i była o 6,4 proc. mniejsza niż w 2024 roku.

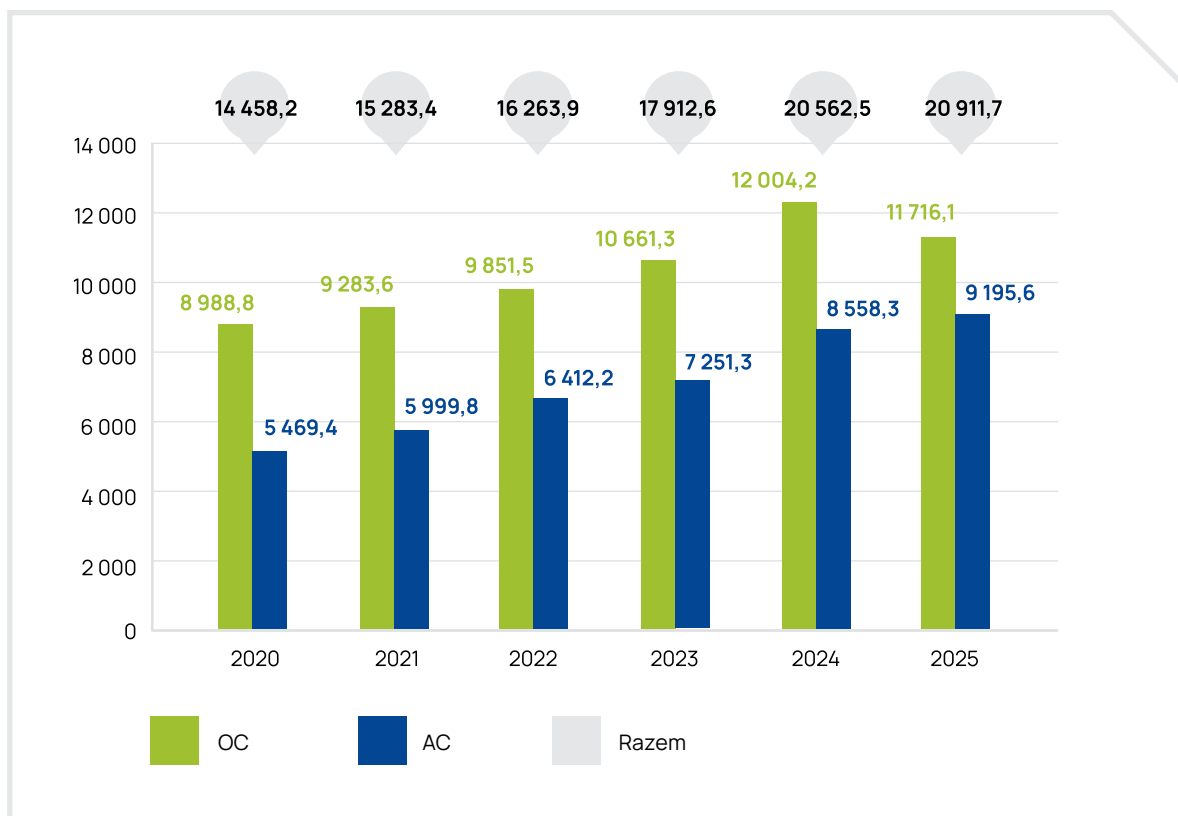
Wartość wypłat z polis OC zmalała o 2,4 proc. do 11 716,1 mln zł. W przypadku odszkodowań z polis AC, wartość wypłat powiększyła się o 7,4 proc. do 9195,6 mln zł.

→ Składka ubezpieczeniowa brutto od pojazdów drogowych [mln zł]



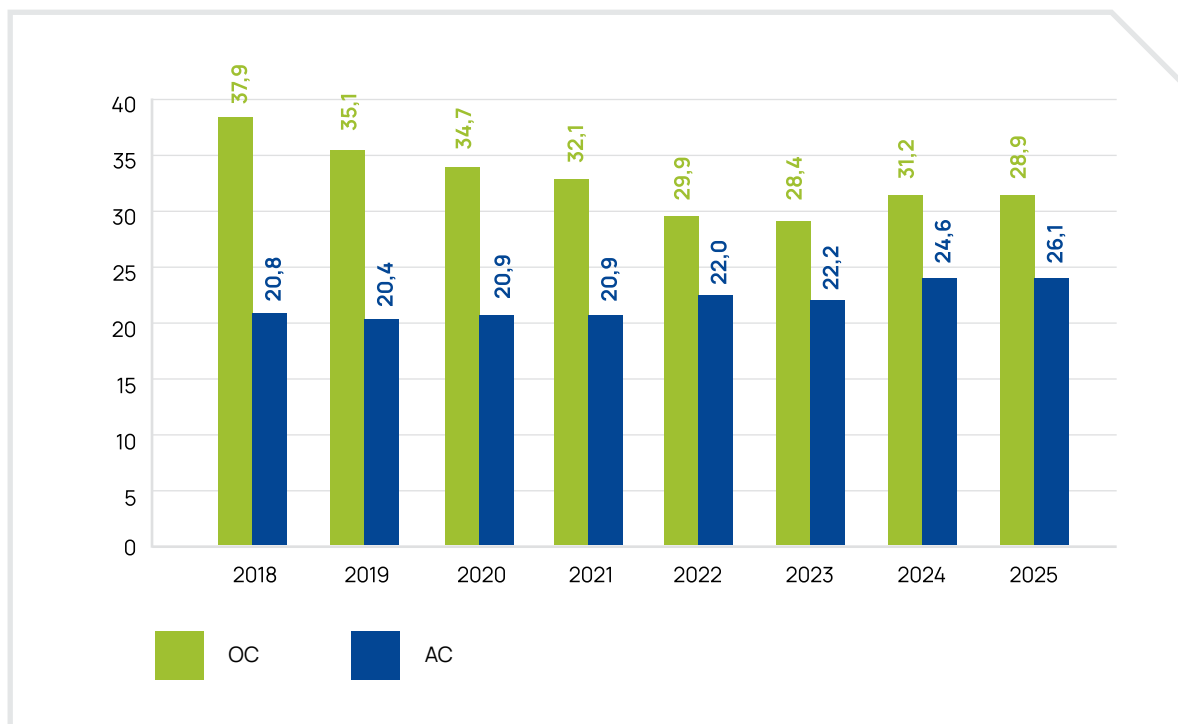
Źródło: KNF

→ Odszkodowania i świadczenia brutto [mln zł]



Źródło: KNF

→ Udział ubezpieczeń komunikacyjnych w całości składki ubezpieczeń majątkowych [%]



Źródło: KNF

Pojazdy wycofane z eksploatacji

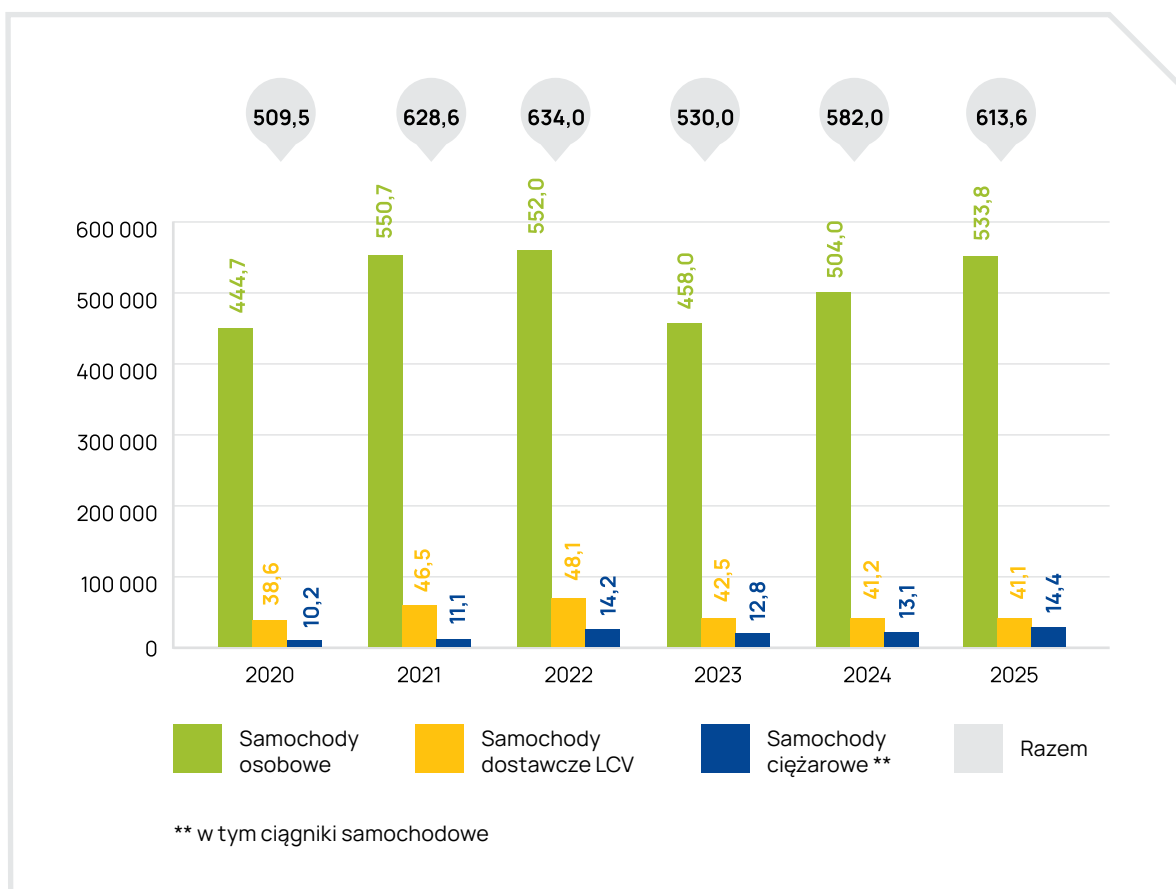
Według danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego opracowanych na podstawie CEP, w Polsce w 2025 roku wyrejestrowano 613,6 tys. pojazdów, o 5,4 proc. więcej niż w 2024 roku.

Najliczniejszą grupę stanowiły samochody osobowe, których wyrejestrowano 533,8 tys., o 5,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Lekkich samochodów dostawczych wyrejestrowano 41,1 tys., czyli o 0,5 proc. mniej niż rok wcześniej. Wyrejestrowano także 14,4 tys. samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony (wzrost o 9,7 proc.), 8,1 tys. przyczep i naczep (wiecej o 0,6 proc.), blisko 1,8 tys. autobusów (mniej o 2,8 proc.) i 13,7 tys. jednośladow (wzrost o 11,4 proc.).

Z powodu demontażu wyrejestrowano w 2025 roku niemal 553 tys. pojazdów, o 8,4 proc. więcej niż rok wcześniej. Na złom trafiło 90,1 proc. wyrejestrowanych samochodów. Z powodu wywozu za granicę wyrejestrowano 8,5 proc. wyrejestrowanych pojazdów (51,9 tys. szt.), a z powodu kradzieży 1,0 proc.

Z analiz PZPM przygotowanych na podstawie danych CEPiK wynika, że 98,9 proc. złomowanych aut miało ponad 10 lat.

→ Liczba wszystkich pojazdów wyrejestrowanych [000 szt.] *



Źródło: CEPiK/*PZPM na podstawie CEPiK (bez zakończenia rejestracji czasowej)

TRANSPORT DROGOWY



Praca przewozowa w transporcie pasażerskim ogółem wzrosła w 2025 roku o 3,9 proc. do 82,3 mld paskm, wynika ze wstępnych danych GUS. W przewozach liczonych według liczby pasażerów, wzrost wyniósł 5,4 proc. Największą dynamikę wzrostu zanotował transport lotniczy (9,2 proc.), kolejowy (7,7 proc.) oraz samochodowy (1,9 proc.). Udział przewozów samochodowych sięgnął 17,4 proc. i był podobny do uzyskanego rok wcześniej, wylicza wstępnie GUS.



Bardziej szczegółowe dane posiadamy za 2024 rok. Wynika z nich, że w przewozach międzynarodowych praca transportu samochodowego powiększyła się o 25,7 proc., kolejowego o 11,7 proc., a lotniczego o 6,5 proc. Udział przewozów samochodowych sięgnął 11,4 proc.

Praca przewozowa ogółem transportu ładunków zmalała w 2024 roku o 2,4 proc. w stosunku do 2023 roku, do 482,7 mld tkm. Transport kolejowy odnotował 5,3-procentowy spadek do 57,5 mld tkm, samochodowy zmalał o 2 proc. do 392,5 mld tkm. O 5,1 proc. zmalały przewozy morskie (do 18,7 mld tkm), zaś o 6,8 proc. powiększyła się praca transportu rurociągowego do 13,2 mld tkm. Transport lotniczy zwiększył pracę przewozową o 2,6 proc. do 0,4 mld tkm. Udział przewozów samochodowych sięgnął 81,3 proc.

W transporcie międzynarodowym praca przewozowa zaliczyła nawet głębszy spadek, sięgnął on 2,9 proc. do 293,4 mld tkm. I tym razem najgłębsze załamanie dotknęło transport kolejowy (5,9 proc.) oraz morski (o 5,3 proc.), gdy samochodowy zmalał o 2,8 proc. Udział przewozów samochodowych sięgnął 80,5 proc.

GUS podaje, że dla przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 49 osób, wskaźnik rentowości netto zmalał w 2024 roku do 3,3 proc. z 4,3 proc. w 2023 roku. Dla porównania w 2020 roku wyniósł 1,4 proc.

W samochodowym transporcie drogowym na koniec 2024 roku działało ponad 190 tys. przedsiębiorstw, w tym 123 tys. na wynajem. Branża jest poważnym pracodawcą: zatrudnia ok. 260 tys. kierowców autobusów i 550 tys. kierowców samochodów ciężarowych. Biorąc pod uwagę zatrudnienie w obsługujących transport drogowy spedycjach, agencjach celnych i magazynach, na stacjach obsługi, w sieci wymiany opon oraz sprzedaży części zamiennych, transport zatrudnia ok. 1 mln osób. Ponieważ w Polsce pracujących w 2024 roku było 17,3 mln osób, w transporcie i branżach świadczących dla niego usługi znalazło utrzymanie 6 proc. zatrudnionych.

Przewozy samochodowe ładunków

Transport samochodowy rzeczy zanotował w 2025 roku według wstępnych danych GUS 4-procentowy wzrost pracy przewozowej do 408,2 mld tkm, co dało udział 81,6 proc. w całości rynku. Przetransportowany tonaż wzrósł o 4,2 proc. do 2,03 mld ton, zapewniając tej gałęzi transportu 88,1 proc. udziałów.

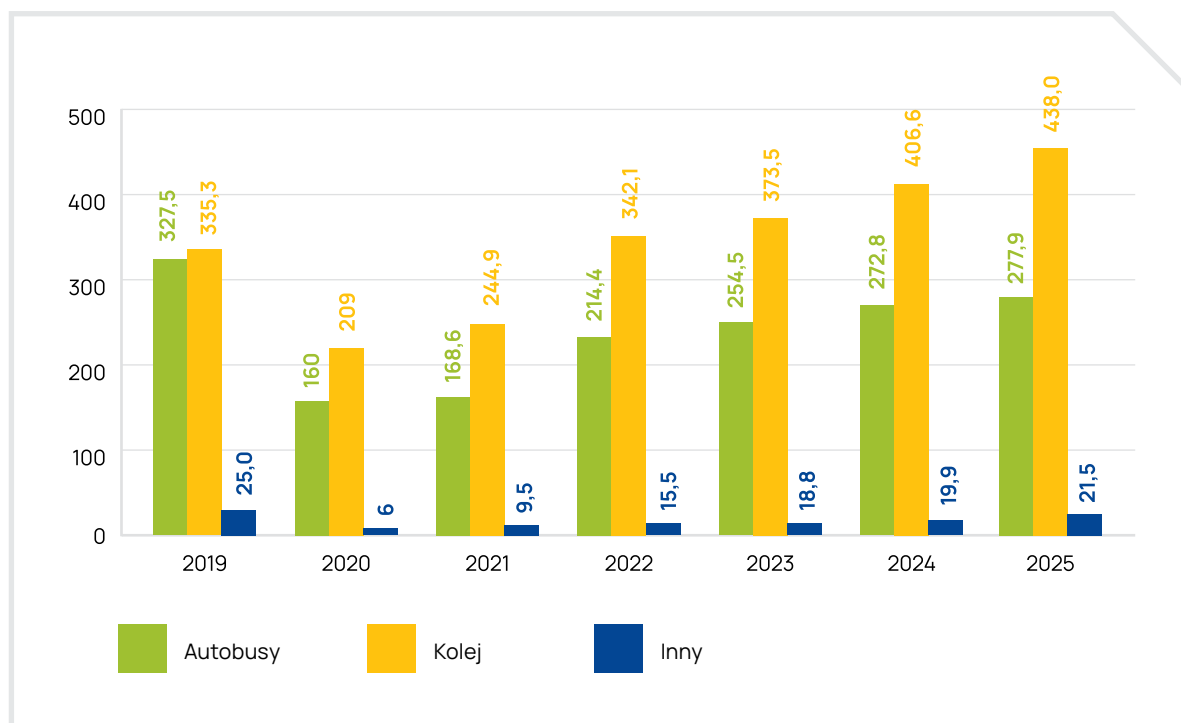
Bardziej szczegółowe dane posiadamy jedynie dla roku 2024, w którym branża samochodowego przewozu rzeczy zanotowała 195,1 mld zł przychodów, o 2 proc. więcej niż w 2023 roku. Rynek przewozów samochodowych stanowi 90,5 proc. wartości rynku przewozów ładunków, o 1,5 pp. więcej niż rok wcześniej.

W 2024 roku przedsiębiorstwa wykonujące przewozy na wynajem (transport zarobkowy) wykonały 87,1 proc. pracy przewozowej transportu samochodowego (349,0 mld tkm) i przewiozły 61,4 proc. tonażu (1192,4 ton).

Firmy wykonujące przewozy na potrzeby własne (transport gospodarczy) odpowiadały za 38,6 proc. tonażu (750,4 mln ton) oraz za 12,9 proc. pracy przewozowej (51,6 mld tkm).

Na koniec 2024 roku urzędy wydały 64,0 tys. zaświadczeń na wykonywanie niezarobkowych przewozów drogowych rzeczy dla 188,0 tys. pojazdów.

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



Źródło: GUS

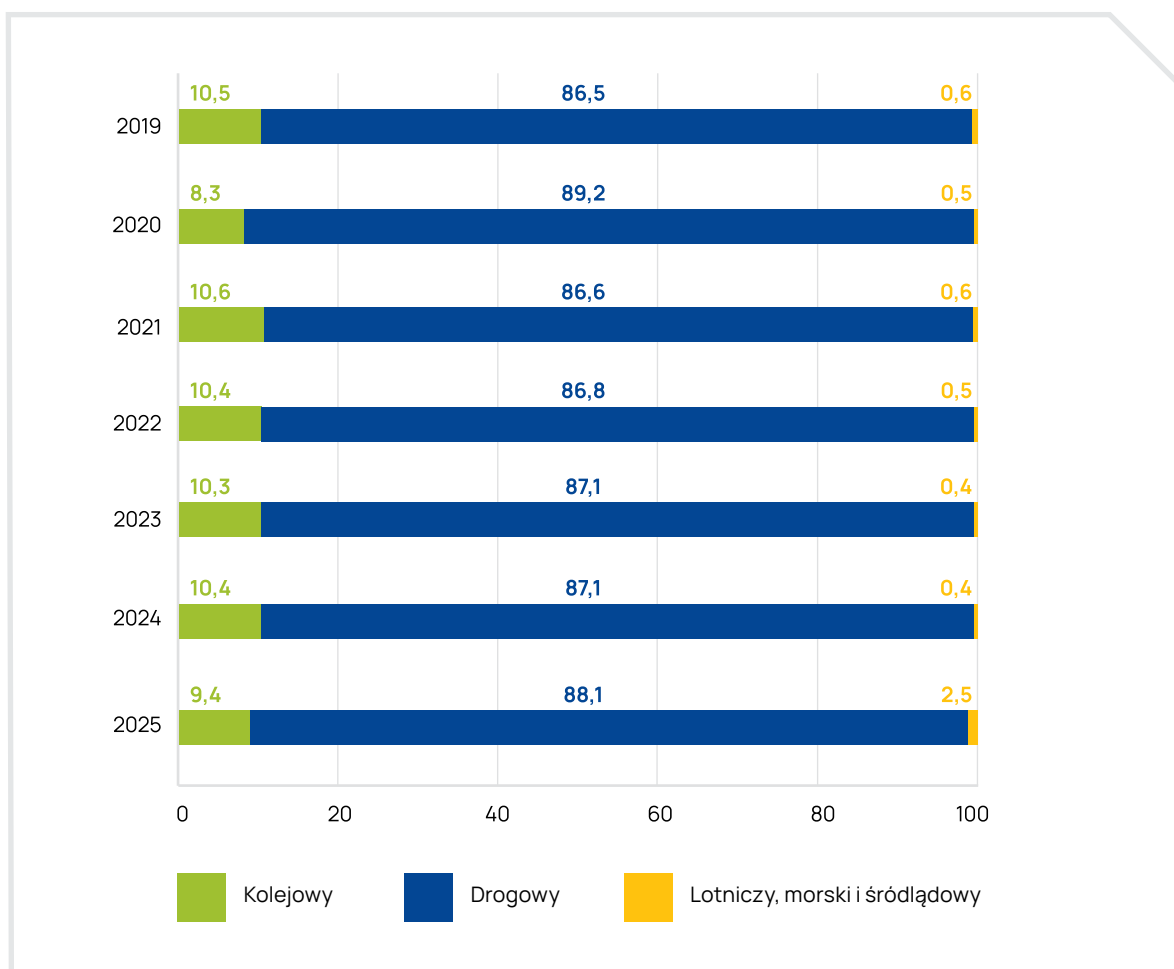
Przewozy autobusowe

W 2025 roku rynek samochodowych przewozów pasażerskich zanotował wzrost liczby pasażerów o 1,9 proc. do 277,9 mln. Praca przewozowa w 2025 roku zmalała o 13,7 do 11,7 mld pasażerokilometrów, wynika ze wstępnych danych GUS.

Dokładniejsze dane mamy jedynie z 2024 roku, w którym przychody z tytułu samochodowego transportu pasażerów wzrosły o 19,3 proc. do 16,1 mld zł. Stanowi to 36,9 proc. wartości rynku przewozów osób. Pasażerskie przewozy samochodowe zajęły 37,7 proc. przewozów liczonych w liczbie pasażerów oraz 14,2 proc. liczonych w pracy przewozowej. Oznacza to koncentrację przewozów w relacjach na krótkie odległości.

W 2024 roku w międzynarodowych przewozach autobusowych liczba pasażerów wzrosła o 41,3 proc. do 4,6 mln, zaś liczba pasażerokilometrów powiększyła się o 25,7 proc. do 4,8 mld pasażerokilometrów. Udział przewoźników autobusowych w pracy pasażerskich przewozów międzynarodowych wyniósł 11,4 proc. Średni dystans sięgnął 1039 km i był ponad 2 razy mniejszy niż w przewozach lotniczych, ale 5-krotnie większy niż w kolejowych.

→ Struktura przewozów ładunków w Polsce według tonażu [%]



 Źródło: GUS

Rok 2024 przyniósł wzrost liczby linii krajowych o 4,1 proc. do 10 102. Ich długość wynosiła na koniec 2024 roku 416,9 tys. km, to jest o 1,0 proc. więcej niż rok wcześniej.

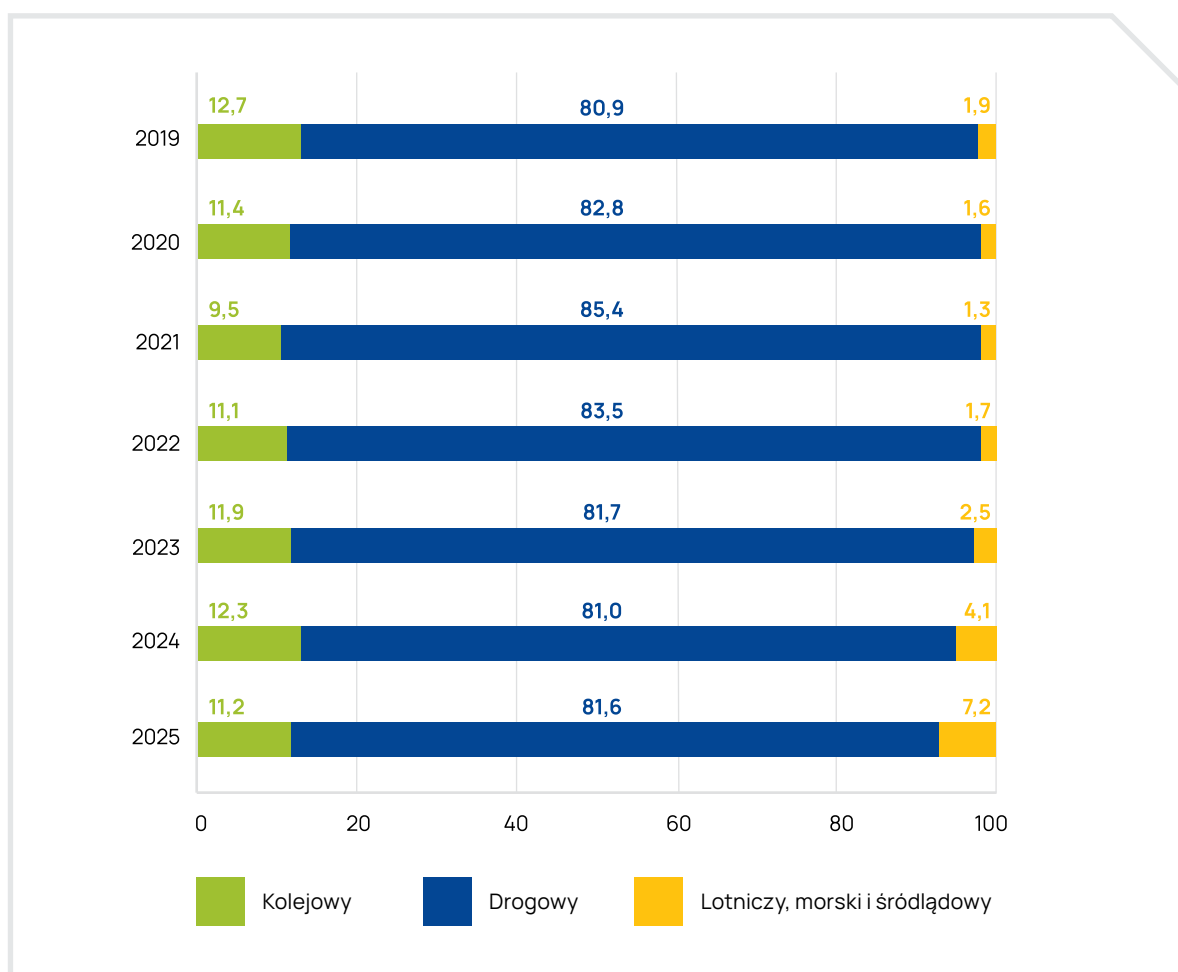
W komunikacji międzynarodowej liczba linii autobusowych wzrosła w 2024 roku o 39,7 proc. do 169, a ich długość powiększyła się o 48,1 proc. do 188,1 tys. km. Rok wcześniej długość linii wzrosła o 46,8 proc.

W krajowym przewozie osób samorządy wydały na koniec 2024 roku 7,1 tys. zezwoleń na przewozy autobusowe dla 63,1 tys. pojazdów. Organy wydały także 14,2 tys. zezwoleń na przewozy regularne (1,6 tys. więcej niż rok wcześniej) oraz 58,8 tys. wypisów (0,4 tys. mniej niż w 2023 roku), co odpowiada liczbie używanych w tych przewozach autobusów.

Urzędy wydały także 6,6 tys. zezwoleń na przewozy regularne specjalne (3,1 tys. więcej niż rok wcześniej) z 18,4 tys. wypisów z tych zezwoleń – o 3,6 tys. więcej niż rok wcześniej.

Do tego urzędy wydały 1,3 tys. zezwoleń na krajowe przewozy osób na potrzeby własne i 2,3 tys. wypisów z tych zezwoleń (co oznacza wzrost liczby zezwoleń o jedną trzecią i wypisów o jedną piątą).

→ Struktura przewozów ładunków w Polsce według tonokilometrów [%]



Źródło: GUS



→ Liczba zarejestrowanych w Polsce firm i samochodów wykonujących publiczny transport krajowy, stan na koniec roku [000]

Liczba	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Firm przewożących ładunki	63,7	58,3	57,3	57,0	57,8	68,7
Samochodów ciężarowych	234,4	219,1	213,9	214,4	57,8	264,1
Firm autobusowych	7,5	6,5	6,3	6,5	6,5	7,1
Autobusów	61,2	55,3	53,3	52,0	54,0	63,1

 Źródło: Ministerstwo Infrastruktury

Liczba wydanych licencji na przewóz osób taksówką wyniosła na koniec 2024 roku niemal 55,0 tys. (o 5 tys. więcej niż rok wcześniej) z 327,2 tys. wypisów.

Samochody są także ważnym środkiem transportu miejskiego, przewozy zanotowały odbicie po pandemicznych ograniczeniach. Pojazdy komunikacji miejskiej przewiozły w 2024 roku 3,2 mld pasażerów, o 6,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Autobusy wykonały 698,9 mln wozokilometrów, o 2,3 proc. mniej niż rok wcześniej.

Zakłady transportu dysponowały 12,5 tys. autobusów, w tym 2688 autobusami z napędem alternatywnym (o 25,6 proc. więcej niż rok wcześniej). Przebiegi autobusów na paliwo alternatywne wyniosły 143,7 mln wozokilometrów, o 13,3 proc. więcej niż rok wcześniej.

Łączna liczba miejsc w autobusach wyniosła 1,3 mln (tramwaje miały niecałe 0,5 mln miejsc). 11,8 tys. autobusów miejskich przystosowanych jest do przewozu niepełnosprawnych. Komunikacja miejska dysponowała w 2024 roku liniami autobusowymi o łącznej długości 56,5 tys. km, o 1,8 proc. dłuższymi w stosunku do 2022 roku.

Międzynarodowe przewozy ładunków

Dane GUS wskazują, że w 2024 roku praca przewozowa zarówno w kraju jak i za granicą malała: w krajowych o 2,1 proc. do 132,0 mld tkm, zaś w międzynarodowym o 2,8 proc. do 236,3 mld tkm.

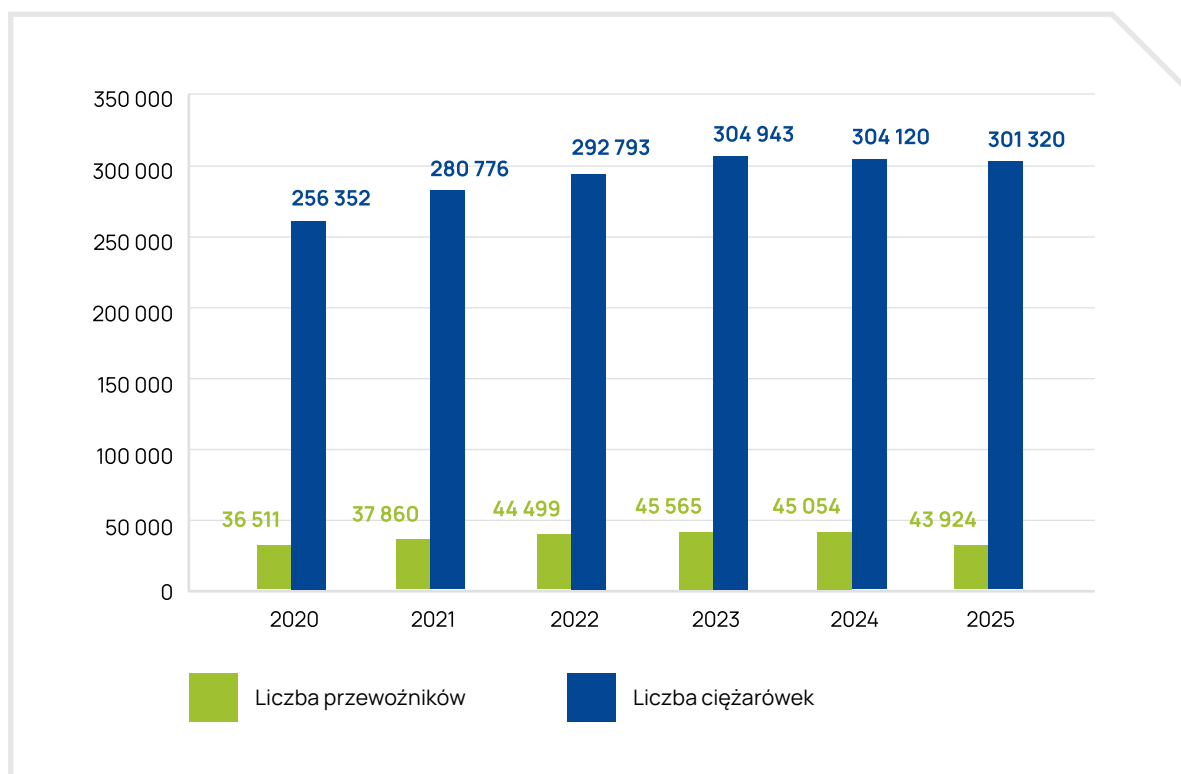
Na trasach międzynarodowych przewieziony tonaż wyniósł 341,2 mln ton, o 0,7 proc. więcej niż w 2023 roku. Udział przewoźników samochodowych sięgnął 73,3 proc.

Eurostat wylicza, że w 2025 roku polscy przewoźnicy utrzymali siódmy rok z rzędu przewagę nad niemieckimi przewoźnikami, których praca przewozowa sięgnęła 277,4 mld tkm, wobec 381,0 mld tkm polskich firm. Na trzeciej pozycji znaleźli się przewoźnicy hiszpańscy z wynikiem 272,6 mld tkm.

Przewozy międzynarodowe dzielą się na dwustronne (w których polscy przewoźnicy wykonali pracę przewozową 135,9 mld tkm), przerzuty (cross-trade, praca 71,2 mld tkm) oraz kabotaż (21,7 mld tkm).

Na koniec 2025 roku liczba firm wykonujących przewozy międzynarodowe ładunków zmalała do 43 924, czyli o 2,7 proc. Rok wcześniej tempo spadku wyniosło 1,1 proc., wynika z danych Biura ds. Transportu Międzynarodowego. Powodem spadku jest kryzys gospodarczy, który branża transportowa odczuwa bardzo boleśnie. Zmalała liczba zleceń, wraz z inflacją wzrosły koszty kredytów.

Przewoźnicy międzynarodowi ładunków oraz liczba ciężarówek, stan na koniec roku



Źródło: BTM

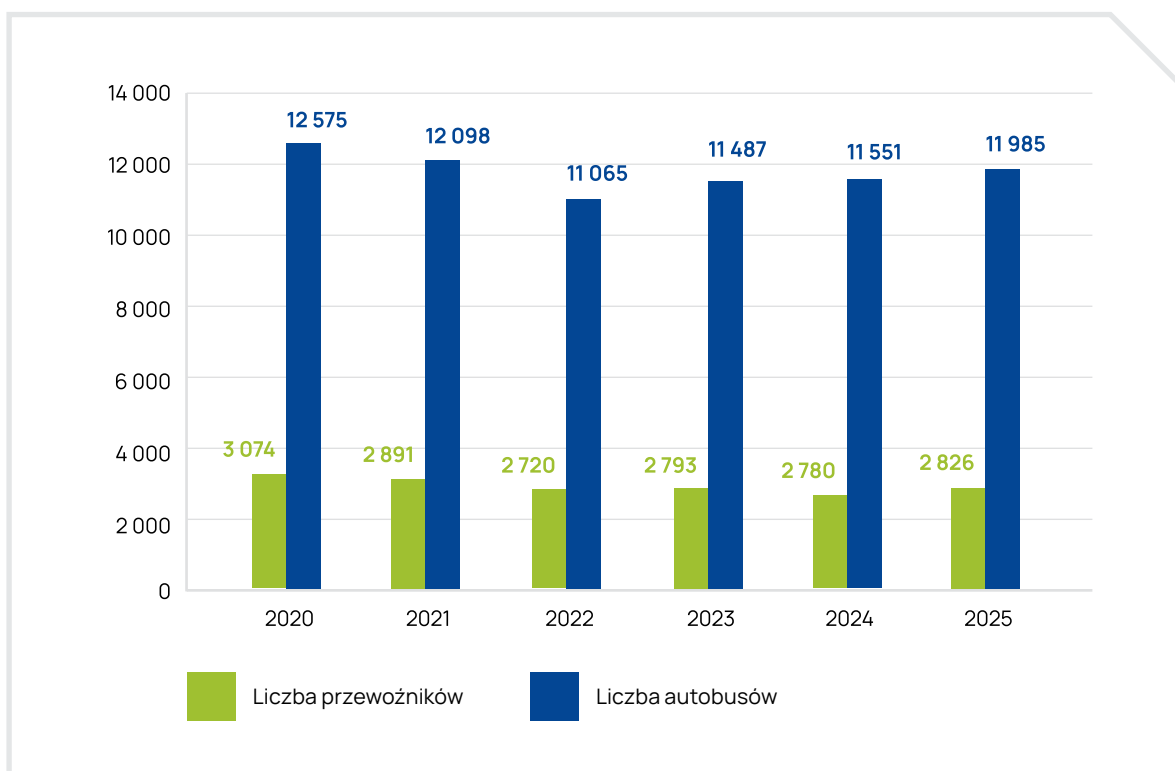
Na koniec 2025 roku liczba wypisów na samochody ciężarowe o dmc pow. 3,5 tony sięgnęła 301,3 304,1 tys. i była o 0,9 proc. mniejsza niż rok wcześniej (w 2024 roku dynamika spadku wyniosła 0,3 proc.). W przypadku flot samochodów o dmc od 2,5 do 3,5 tony flota zmalała o 1,6 proc. do 37 267 aut. To pierwszy w historii rok spadku liczebności floty lekkich pojazdów.

Przeciętna flota (licząc łącznie lekkie i ciężkie pojazdy) liczyła 7,7 samochodu ciężarowego, gdy w 2024 roku wskaźnik wyniósł 7,7.

Najmniejsze przedsiębiorstwa, mające na koniec 2025 roku od 1 do 4 samochodów ciężarowych, dysponowały flotą blisko 54,0 55,6 tys. pojazdów o 2,9 proc. mniej niż rok wcześniej. Największe przedsiębiorstwa (liczące ponad 100 samochodów) miały 53,1 tys. samochodów, o 5,0 proc. mniej niż rok wcześniej. Ich udział w całości parku wyniósł 17,6 proc., o 1,3 punktu proc. więcej niż w 2024 roku.

Pomimo braku pracy i przestojów, przewoźnicy odmładzają park samochodowy. Najnowsze pojazdy ciężarowe z silnikami Euro VI stanowiły 84,3 proc. floty, gdy rok wcześniej ich udział sięgał 81,4 proc. Udział poprzednio najpopularniejszych samochodów z silnikami Euro V zmalał o 2,2 pp. do 11,4 proc.

→ Przewoźnicy międzynarodowi osób oraz liczba autobusów, stan na koniec roku



Źródło: BTM

PALIWA





Sprzedaż paliw

Sprzedaż paliw transportowych w 2025 roku była o 0,8 proc. większa niż w 2024 roku. Polska Organizacja Przemysłu i Handlu Naftowego oblicza, że w 2025 roku w Polsce zużycie ON zmalało o 0,5 proc. do 23,0 mln m³, konsumpcja benzyn silnikowych powiększyła się o 5,1 proc. do przeszło 8,6 mln m³.

Polska Organizacja Gazu Płynnego oblicza konsumpcję autogazu LPG w Polsce na blisko 1790 tys. ton, o 2,2 proc. mniej w stosunku do 2024 roku.

Polska jest importerem paliw i w 2025 roku 29 proc. benzyn silnikowych pochodziło zza granicy (o 2 pp. więcej w stosunku do 2024 roku). Dla ON ten odsetek wynosił w 2025 roku 35 proc. i był o 4 pp. mniejszy niż w roku wcześniejszym.

W 2025 roku średnie ceny detaliczne benzyn silnikowych 95 były o 6,3 proc. mniejsze w stosunku do wcześniejszego roku, zmalały do 5,90 zł/litr, dla ON zmalały o 5,5 proc., do 6,04 zł. LPG także staniał (o 1,0 proc.), do 2,85 zł za litr. Ceny autogazu odpowiadały połowie ceny benzyny. Różnica w cenie między litrem EU95 i ON wyniosła w 2025 roku średnio 14 groszy na litrze na korzyść benzyny, gdy rok wcześniej benzyna była na litrze o 9 groszy droższa.

Sprzedaż olejów silnikowych dla samochodów ogółem wyniosła w 2025 roku 139,5 tys. ton, o 5,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Oleje dla motoryzacji to 58 proc. sprzedaży wszystkich olejów smarowych w kraju, o 1 pp. więcej niż we wcześniejszym roku.

Dla samochodów osobowych sprzedaż olejów wzrosła w 2025 roku o 8,5 proc. do 67,6 tys. ton, a do ciężarowych wzrosła o 3,9 proc., do 40,9 tys. ton. Lepsza sprzedaż wynika prawdopodobnie z odrabiania zaległości serwisowych, co widoczne jest po poprawie sprzedaży olejów wszystkich kategorii. POPiHN podaje, że od lat spada udział olejów mineralnych, rośnie zaś syntetycznych i półsyntetycznych, zarówno w segmencie aut osobowych jak i ciężarowych.

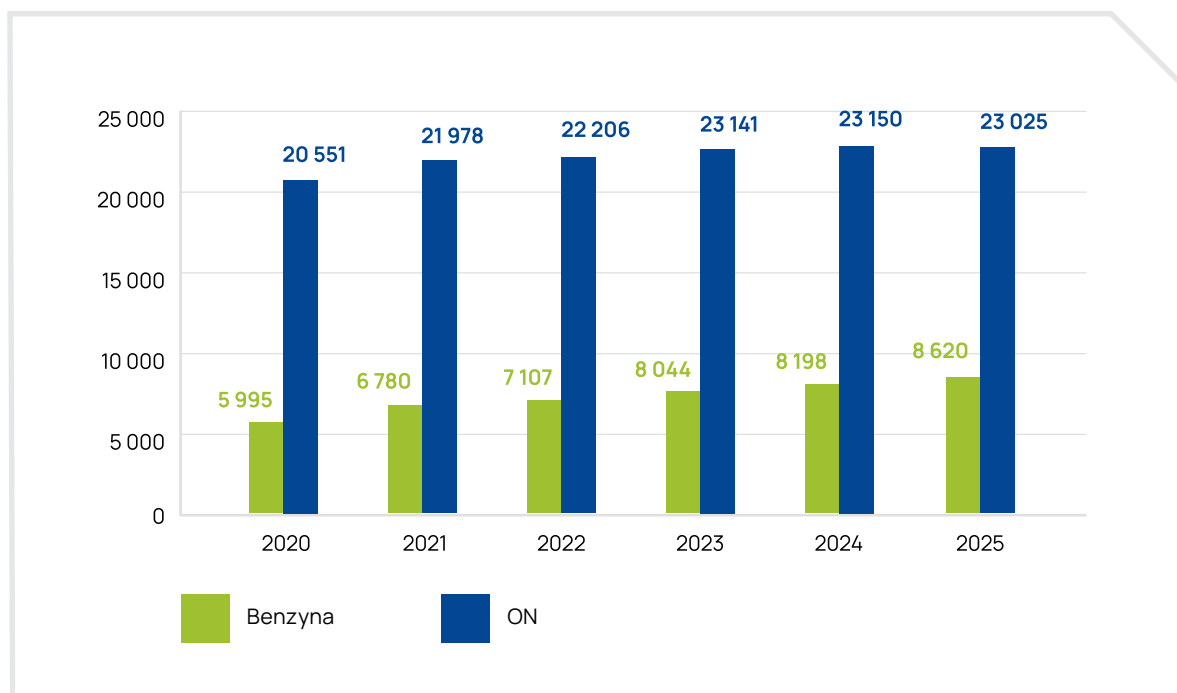
Koncerny budują stacje

Stacje paliw sprzedających co najmniej dwa rodzaje paliw było na koniec 2025 roku 7919, mniej o 19 obiektów w stosunku do 2024 roku. Z tej liczby 24,8 proc. rynku przypadło na Orlen, 25,4 proc. (tyle samo co w 2024 roku) mają koncerny zagraniczne. Na hipermarkety przypadło 2,1 proc. Resztę mieli operatorzy niezależni, w tej grupie 1628 stacji należało do operatorów, którzy pod jedną marką mieli przynajmniej 10 stacji. W całym rynku ich udział sięgnął 12,0 proc.

Największą siecią dysponuje Orlen, mający 1964 obiekty, o 0,4 proc. więcej niż w 2024 roku. Pod względem liczby stacji wiceliderem rynku jest firma BP, która na koniec 2025 roku miała 577 stacji, tyle samo co rok wcześniej.



→ Zużycie paliw w Polsce [000 m³]

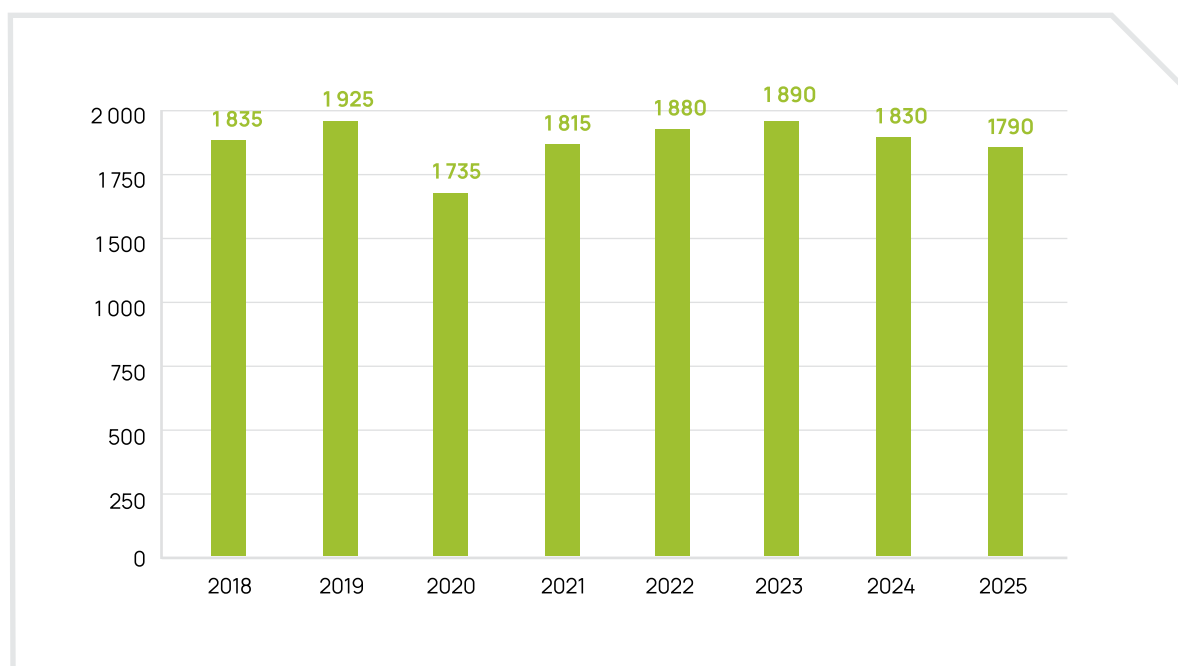


Źródło: POPIHN



PZPM

→ Sprzedaż autogazu [000 ton]



 Źródło: POGP

Sieć stacji pod marką Moya należy do spółki Anvim i liczyła na koniec 2025 roku 536 obiektów, o 36 więcej niż rok wcześniej. Marka Shell dysponowała 453 obiektami.

Do supermarketów należy 166 stacje (mniej o 7 obiektów); agresywna polityka cenowa sprawia, że mają one znaczący udział w sprzedaży paliw, większy aniżeli w rynku stacji. Wśród operatorów niezależnych najaktywniejsze były sieci: grupa Pieprzyk (150 obiektów) oraz Unimot z marką Avia (144 stacje na koniec 2025 roku).

POGP podlicza, że na koniec 2025 roku działało w Polsce 7295 punktów tankowania autogazu, o 25 punktów mniej niż w 2024 roku. Wśród punktów znajdowały się 733 indywidualne moduły autogazowe, oferujące wyłącznie gaz LPG.

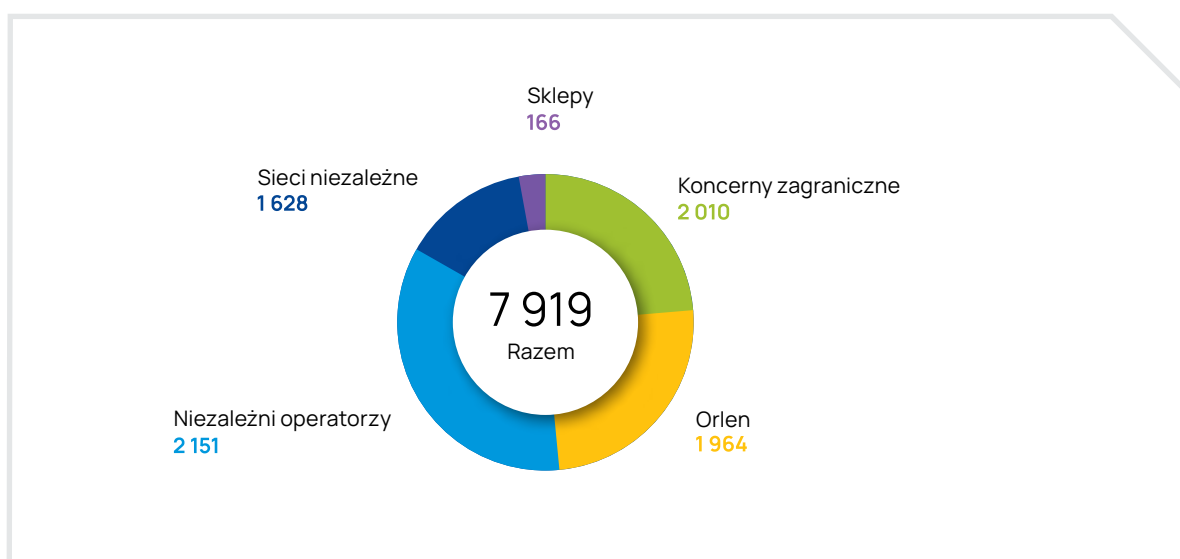
Według danych PZPM oraz EIPA, liczba stacji i punktów ładowania wyniosła na koniec grudnia 2025 roku (odpowiednio) 6348 (wzrost o 38 proc.) i 12 561 (poprawa o 83 proc.). Wśród nich znajdowały się 1053 stacje o mocy ładowania powyżej 100 kW (więcej o 70 proc.) mających 2413 punktów ładowania (wzrost o 83 proc.).

Liczba stacji oraz punktów tankowania gazem naturalnym to odpowiednio 62 stacje oraz 152 punkty tankowania, zaś dla wodoru było to 10 stacji oraz 21 punktów tankowania, podlicza PZPM.

Zmotoryzowani utrzymują budżet państwa

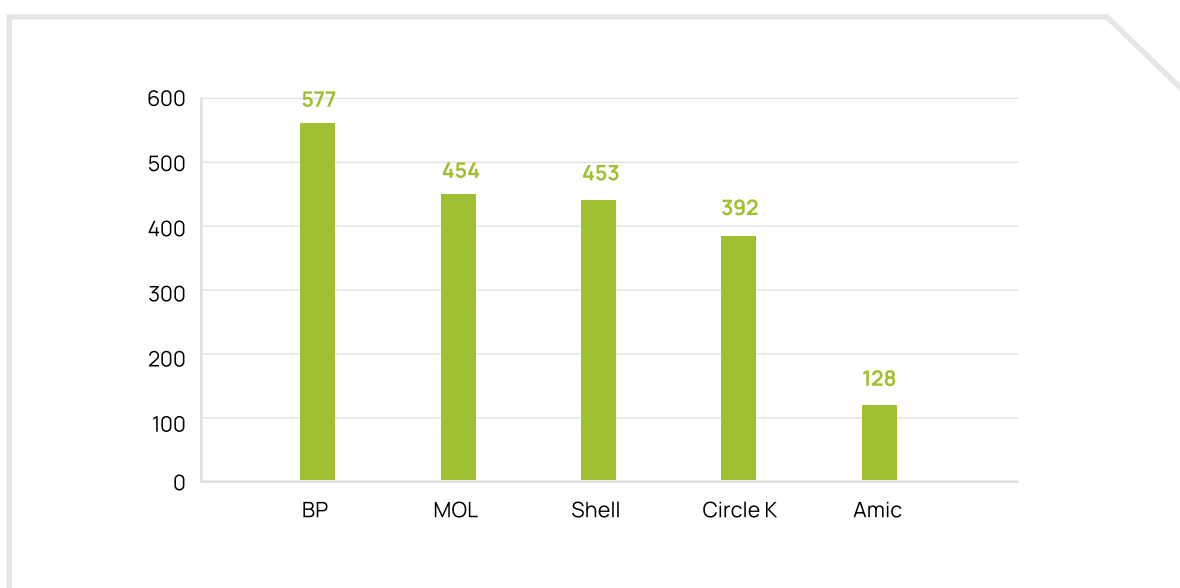
W 2025 roku dzięki zakupom detalicznym paliwa wartości 204 mld zł, do państwowej kasy wpłynęło 89,8 mld zł (VAT, akcyza, opłata paliwowa i opłata emisyjna). Te wpływy stanowiły 15,1 proc. dochodów państwa. Jest to mniejszy (o 0,1 pp.) odsetek niż w 2024 roku, ponieważ średnio ceny benzyny w 2025 rok były niższe o 40 groszy na litrze, a oleju napędowego o 35 groszy.

→ Liczba stacji paliw na koniec 2025



Źródło: POPiHN

→ Największe zagraniczne sieci stacji na koniec 2025 [liczba stacji]



Źródło: POPiHN

W cenie detalicznej benzyny EU95 akcyza stanowiła 26 proc. (o 2 pp. więcej niż rok wcześniej), podatek VAT 19 proc. (jak rok wcześniej), opłata paliwowa 3 proc. (jak w poprzednim roku), opłata emisyjna również pozostała na wcześniejszym poziomie 1 proc. Średnio w litrze wartość danin sięgnęła 2,91 zł, czyli 10 groszy mniej niż w ub.r.

W przypadku ON, podatek VAT wzrósł o 1 pp. do 19 proc., akcyza sięgnęła 19 proc. (bez zmian w stosunku do wcześniejszego roku), opłata paliwowa pozostała na wysokości 7 proc., opłata emisyjna także nie zmieniła się (1 proc.). Łącznie dało to obciążenie litra podatkami w wysokości 2,81 zł, o 0,06 zł mniejszym niż rok wcześniej.

W przypadku autogazu udział VAT pozostał na poziomie 19 proc., akcyza 12 proc., zaś opłaty paliwowej wzrosła z 4 do 5 proc., co razem dało 101 groszy na litrze, o 2 mniej niż rok wcześniej.

Na potrzeby ruchu samochodowego działają w Polsce dwie duże rafinerie i ponad 7,9 tys. stacji paliw. Cała branża paliwowa zatrudnia ok. 90 tys. osób. Stacje paliw są często rodzinnymi przedsiębiorstwami i tylko z tej działalności utrzymuje się ok. 10 tys. rodzin, czyli 40 tys. osób.

SZANSE ROZWOJU STACJI ŁADOWANIA POJAZDÓW ELEKTRYCZNYCH Z MAGAZYNAMI ENERGII ELEKTRYCZNEJ



Wraz z rozwojem sieci stacji ładowania pojazdów elektrycznych, zwłaszcza stacje przy głównych szlakach komunikacyjnych zaczynają być postrzegane jako potencjalne huby energetyczne. Wiele nadziei wiąże się przede wszystkim z ich integracją z mocami produkcyjnymi odnawialnych źródeł energii oraz z magazynami energii elektrycznej. Aby te oczekiwania spełnić, kluczowe jest zrozumienie dwóch głównych rozważanych przez uczestników sektora propozycji integracji: magazynu energii elektrycznej działającego za licznikiem, współpracującego bezpośrednio ze stacją ładowania, oraz wariantu z oddzielnym przyłączem magazynu energii. Każdy z tych modeli niesie ze sobą konkretne zalety i wyzwania, które omówimy w dalszej części.



Magazyn zlokalizowany „za licznikiem” (behind the meter)”

Wariant behind-the-meter oznacza, że magazyn energii elektrycznej oraz stacja ładowania stanowią jedną instalację z perspektywy sieci, to znaczy, że magazyn energii elektrycznej nie ma oddzielnego punktu przyłączenia i jest podłączony do instalacji wewnętrznej stacji ładowania, tj. za licznikiem. Dzięki temu inwestor musi przeprowadzić tylko jeden proces przyłączeniowy, a cała instalacja zasadniczo może być traktowana jako jedno przedsięwzięcie inwestycyjne. Pozwala to nie tylko na skrócenie czasu potrzebnego na rozwój projektu, ale także na ograniczenie kosztów związanych z uiszczeniem opłaty przyłączeniowej. Co istotne, magazyn energii może znacząco zwiększyć efektywną moc stacji ładowania - nawet jeśli moc przyłączeniowa jest mniejsza, energia z magazynu pozwala na krótkotrwałe zwiększenie mocy ładowania i funkcjonowanie

jako szybka ładowarka. Magazyn wykorzystuje zgromadzoną energię elektryczną pobraną w czasie, kiedy stacja ładowania nie jest użytkowana, i przekazuje ją do stacji ładowania z mocą wyższą niż pozwala na to przyłącze sieciowe, w celu świadczenia usługi szybkiego ładowania. Oczywiście ograniczeniem jest pojemność magazynu, ale to rozwiązanie z pewnością zwiększa elastyczność takiej instalacji.

Z drugiej strony pojawiają się pytania o możliwość świadczenia z magazynu behind-the-meter usług bilansowania energii (lub projektowanych usług elastyczności sieciowej). Obecny stan prawny nie przewiduje możliwości, że taki magazyn, działający za licznikiem, nawet w przypadku wyposażenia go w odrębny układ pomiarowo-rozliczeniowy, będzie traktowany jako odrębny element w odniesieniu do sieci. Skutecznie ogranicza to jego udział w rynku usług sieciowych. W naszej ocenie kwestia ta wymaga unormowania przez prawodawcę.



Magazyn przyłączony niezależnie

Alternatywą dla opisanej powyżej konfiguracji jest model, w którym magazyn energii elektrycznej posiada własne, odrębne przyłącze do sieci elektroenergetycznej. W takim przypadku nie powinno być wątpliwości, że magazyn może świadczyć usługi systemowe, w tym usługi bilansujące na rzecz operatora systemu przesyłowego, a w przyszłości również projektowane usługi elastyczności na rzecz operatora systemu dystrybucyjnego. Dodatkową zaletą tego rozwiązania jest możliwość współpracy jednego magazynu z większą liczbą stacji ładowania, co pozwala na bardziej efektywne wykorzystanie jego parametrów technicznych oraz budowę magazynu o większej pojemności. Jednocześnie model ten wiąże się z bardziej złożonym procesem inwestycyjnym, obejmującym budowę odrębnych instalacji oraz uzyskanie osobnych warunków przyłączenia. Energia pomiędzy magazynem a stacją ładowania jest w takim wariantcie przekazywana za pośrednictwem sieci elektroenergetycznej, a nie w ramach jednej instalacji, przez co nie występuje opisana wcześniej korzyść polegająca na możliwości okresowego zwiększenia mocy ładowania ponad moc przyłączeniową stacji dzięki wykorzystaniu energii zgromadzonej w magazynie. Jednocześnie, w przypadku rozdzielenia instalacji, konieczne będzie umowne uregulowanie zakupu (dostaw) energii z magazynu do stacji ładowania, a także pojawi się obowiązek poniesienia związanych z tym opłat dystrybucyjnych.

Co więcej, magazyn energii nie musi być zlokalizowany w bezpośrednim sąsiedztwie stacji ładowania, co zapewni inwestorowi znacznie większą swobodę przy wyborze lokalizacji.

Jako potencjalny kierunek dalszego rozwoju tego modelu można wskazać zastosowanie linii bezpośredniej pomiędzy magazynem energii a stacją ładowania, co mogłoby pozwolić na częściowe połączenie zalet obu rozwiązań. W takim wypadku konieczne jest zlokalizowanie magazynu w bezpośrednim sąsiedztwie stacji ładowania. Wymagałoby to jednak zmiany przepisów Prawa Energetycznego, które obecnie pozwalają na połączenie taką linią instalacji wytwórczej z odbiorcą energii. Warto rozważyć też koncepcję uzupełnienia magazynu o komponent wytwórczy, np. instalację fotowoltaiczną, w celu ustanowienia linii bezpośredniej.

Kwestia koncesji

Należy również poruszyć temat uzyskania koncesji dla takich instalacji. W przypadku magazynu energii elektrycznej, jeśli jego łączna moc zainstalowana przekracza 50 kW, konieczny jest wpis do rejestru magazynów energii elektrycznej prowadzonego przez Prezesa URE. Natomiast jeżeli podmiot prowadzi działalność magazynowania w magazynach o łącznej mocy powyżej 10 MW, wymagane jest uzyskanie koncesji na magazynowanie energii elektrycznej. Pojawiają się też pytania, czy w przypadku, gdy magazyn pobiera energię z sieci, ładuje ją, a następnie sprzedaje innemu podmiotowi, na przykład spółce obrotu, konieczna jest koncesja na obrót energią. Naszym zdaniem nie powinno być takiej potrzeby, ponieważ racjonalnym byłoby ustalenie takiego zakresu koncesji na magazynowanie, aby zmieścił się w nim minimalny zakres czynności związanych z ładowaniem i wprowadzaniem energii do sieci. Natomiast przepisy są w tym zakresie niejednoznaczne i w momencie pisania tego artykułu nie zostały wydane interpretacje, które pozwoliłyby jednoznacznie rozstrzygnąć tę kwestię. Jeżeli chodzi natomiast o stacje ładowania, to sprzedaż energii w stacjach ładowania pojazdów elektrycznych traktowana jest jako usługa

ładowania, a nie sprzedaż energii w rozumieniu Prawa energetycznego. Dlatego podmioty prowadzące stacje ładowania nie muszą uzyskiwać koncesji na obrót energią elektryczną.

Dlatego niezależnie od tego, który z opisanych powyżej modeli zostanie wybrany, podstawowym obowiązkiem regulacyjnym pozostaje analiza, czy dany magazyn energii podlega obowiązkowi wpisu do rejestru magazynów energii elektrycznej prowadzonego przez Prezesa URE, czy też konieczne jest uzyskanie konce-

sji na magazynowanie energii. Uzyskanie koncesji na obrót energią elektryczną może okazać się konieczne, gdyby poza magazynem energii elektrycznej i stacją ładowania w skład rozważanego hubu energetycznego wszedł również komponent wytwórczy, na przykład instalacja fotowoltaiczna lub wiatrowa o skali powodującej powstanie obowiązku koncesyjnego. W takim przypadku konieczna byłaby odrębna analiza wymogów dotyczących uzyskania koncesji na wytwarzanie energii elektrycznej oraz wzajemnych relacji pomiędzy poszczególnymi elementami instalacji.



Dominik Strzałkowski

Radca prawny
w SSW Law & Beyond



Filip Tomczak

Radca prawny
w SSW Law & Beyond



www.ssw.solutions/pl/

SSW LAW & BEYOND

to wiodąca, niezależna kancelaria prawna typu full-service. Nasz zespół to ponad 30 partnerów i 150 specjalistów, oferujących doradztwo prawne, podatkowe i biznesowe.

Doradzamy przy kluczowych strategicznych projektach, które kształtują polski rynek w najważniejszych sektorach, takich jak energetyka, infrastruktura, nieruchomości, TMT oraz przemysł.

Łączymy międzynarodowe doświadczenie ze znajomością lokalnych realiów, wspierając zarówno inwestorów zagranicznych wchodzących na polski rynek, jak i polskie firmy rozwijające działalność za granicą.

SUV-Y, HYBRYDY I SZTUCZNA INTELIGENCJA – POLSKI RYNEK MOTORYZACYJNY WRZUCA WYŻSZY BIEG



Polski rynek motoryzacyjny pokazuje, że rozwój segmentu nowych samochodów przebiega dziś znacznie szybciej niż aut używanych. Trend ten był widoczny już w 2025 roku, kiedy liczba rejestracji nowych samochodów osobowych wzrosła o 7,9 proc., do 587,8 tys., podczas gdy w przypadku pojazdów używanych wzrost wyniósł jedynie 1,8 proc., do 3,65 mln. W pierwszym półroczu 2026 roku różnica ta jeszcze się pogłębiła - liczba rejestracji nowych samochodów osobowych wzrosła o 9,5 proc. rok do roku, a sam czerwiec przyniósł wzrost aż o 19 proc. Jednocześnie liczba rejestracji pojazdów używanych spadła o 1,9 proc. r/r. To efekt utrzymującego się popytu ze strony klientów biznesowych oraz coraz szerszej oferty producentów. Mimo tego rynek pojazdów używanych pozostaje stabilny, a aktywność użytkowników na OTOMOTO pokazuje, że zainteresowanie zakupem samochodów używanych pozostaje wysokie.



Dziś największą część aktywnych ogłoszeń – 43,1 proc. – stanowią pojazdy mające ponad 10 lat, podczas gdy samochody praktycznie nowe, w wieku do jednego roku, odpowiadają za zaledwie 3,5 proc. ofert. Co więcej, od 2019 roku liczba ogłoszeń dotyczących najmłodszych aut spadła o 34 proc. Kupujący wciąż wybierają zatem przede wszystkim spośród starszych aut, a dostępność najmłodszych roczników pozostaje ograniczona. W efekcie samochody z niskim przebiegiem i krótką historią eksploatacji należą do najbardziej poszukiwanych na rynku.

Różnice między ofertami profesjonalnych i prywatnych sprzedających widoczne są również w cenach. W czerwcu 2026 roku średnia cena samochodu oferowanego przez dealera wyniosła 76,5 tys. zł i była o 6 proc. wyższa niż rok wcześniej. W przypadku ogłoszeń prywatnych średnia cena pozostała niemal bez zmian i wyniosła 40,2 tys. zł.

→ Rynek samochodów osobowych w Polsce: nowe vs. używane

Segment rynku	2025 liczba rejestracji	2025 zmiana r/r	I półrocze 2026 liczba rejestracji	I półrocze 2026 zmiana r/r
Nowe samochody osobowe	587 819	+7,9%	307 408	+9,5%
Samochody używane / importowane	3,65 mln	+1,8%	1,78 mln	-1,9%

 Źródło: własne

Wyższe ceny w ofertach dealerów wynikają m.in. z dostępności gwarancji, profesjonalnego przygotowania samochodu do sprzedaży oraz marży sprzedającego.

→ Średnie ceny samochodów używanych wg kanału sprzedaży

Kanał sprzedaży	Czerwiec 2025	Czerwiec 2026	Zmiana r/r
Dealerzy (B2C)	72 221 zł	76 531 zł	+6,0%
Sprzedający prywatni (C2C)	40 454 zł	40 156 zł	-0,7%

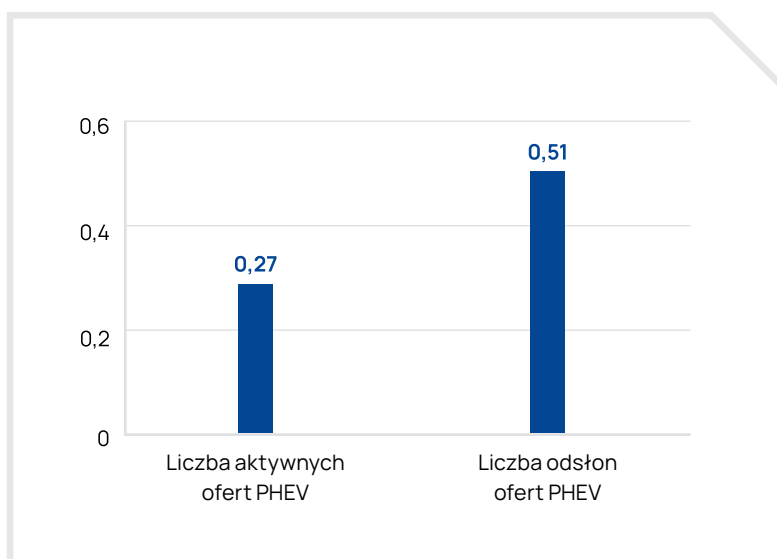
 Źródło: własne

Zmieniają się także preferencje kupujących. Jeszcze kilka lat temu SUV-y były jedną z wielu kategorii, dziś odpowiadają już za 30 proc. wszystkich aktywnych ofert na OTOMOTO, niemal podwajając swój udział względem 2019 roku. Co istotne, nie jest to wyłącznie efekt większej podaży – modele z tego segmentu należą również do najpopularniejszych wśród użytkowników. Potwierdza to pozycja Kii Sportage, która w pierwszym półroczu 2026 roku była najczęściej przeglądany nowym samochodem na platformie.

Coraz ciekawiej wygląda transformacja napędów. Najszybciej rosną hybrydy plug-in, dla których liczba ofert zwiększyła się o blisko 28 proc. rok do roku, a zainteresowanie użytkowników wzrosło o ponad 50 proc. Dla wielu kierowców PHEV staje się naturalnym etapem przejściowym pomiędzy samochodami spalinowymi a w pełni elektrycznymi.

Samochody elektryczne nadal odpowiadają za stosunkowo niewielką część rynku – około 1,2 proc. aktywnych ofert na OTOMOTO. W pierwszym półroczu 2026 roku liczba takich ofert zmniejszyła się o 21,7 proc. rok do roku, jednak

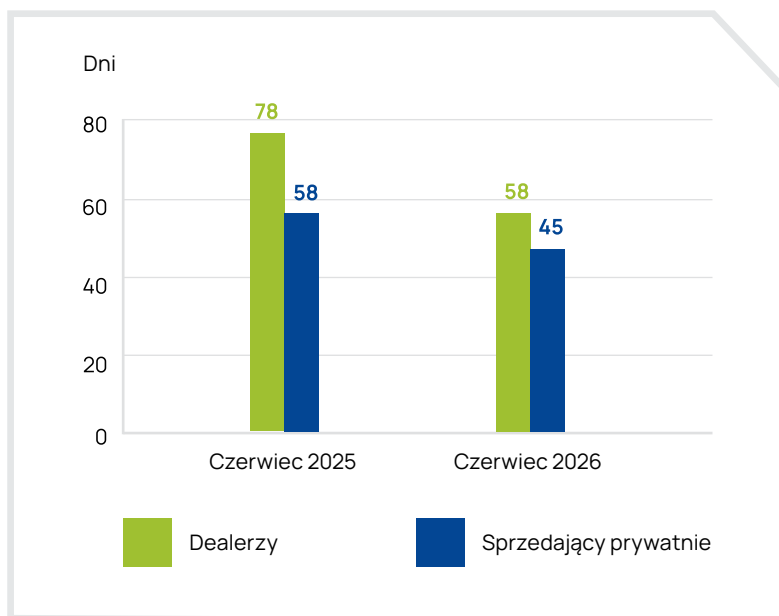
→ Zmiana podaży i zainteresowania hybrydami plug-in na OTOMOTO



 Źródło: dane własne OTOMOTO

zachowania użytkowników potwierdzają, jak szybko potrafi zmieniać się popyt. W okresach wzrostu cen paliw i napięć na rynkach surowców liczba kontaktów dotyczących samochodów elektrycznych wzrosła na platformie o blisko 40 proc. w ciągu zaledwie trzech tygodni. Równocześnie znacząco skrócił się czas sprzedaży takich pojazdów – u dealerów z 78 do 58 dni, a w przypadku ofert prywatnych z 58 do 45 dni.

→ Średni czas sprzedaży samochodów elektrycznych



Źródło: dane własne OTOMOTO

To właśnie na platformach takich jak OTOMOTO najlepiej widać zmieniające się preferencje kupujących. Dane wskazują, że osoby poszukujące samochodu coraz częściej zwracają uwagę na konkretne segmenty i rodzaje napędu – wciąż umacnia się popularność SUV-ów oraz hybryd plug-in, a zainteresowanie samochodami elektrycznymi wyraźnie reaguje na zmiany otoczenia rynkowego, takie jak ceny paliw.

Coraz wyraźniej widać, że rola platform motoryzacyjnych wykracza daleko poza publikację ogłoszeń. Dziś są jednym z głównych źródeł wiedzy o rynku i miejscem, w którym konsumenci rozpoczynają proces zakupowy. Rosnąca liczba dostępnych danych pozwala użytkownikom podejmować bardziej świadome decyzje, a sprzedającym lepiej odpowiadać na rzeczywiste potrzeby kupujących. Dlatego w OTOMOTO rozwijamy rozwiązania, które ułatwiają cały proces – od znalezienia odpowiedniego samochodu po przygotowanie ogłoszenia i kontakt z potencjalnym klientem.

Po stronie kupujących przykładem jest AutoGPT, które pozwala opisać własnymi słowami, jakiego samochodu się szuka, a następnie podpowiada dopasowane oferty. Użytkownik może doprecyzowywać swoje oczekiwania, zadawać dodatkowe pytania, poznawać szczegóły wybranych pojazdów i porównywać ogłoszenia bez konieczności samodzielnego ustawiania wielu filtrów.

Sprzedających wspiera natomiast AutolQ – zintegrowany z platformą asystent AI, który pomaga tworzyć ogłoszenia i zarządzać nimi, analizować wyniki oraz pozycję rynkową, a także kontrolować koszty bez opuszczania OTOMOTO. Z rozwiązania korzysta obecnie 3,4 tys. użytkowników, a 65,3 proc. z nich użyło go więcej niż raz od momentu uruchomienia, co pokazuje, że osoby, które poznają tę funkcję, chętnie do niej wracają.

Sprzedający mogą również korzystać z automatycznych odpowiedzi na pytania kupujących, Smart Video oraz narzędzi wspierających tworzenie ogłoszeń na podstawie zdjęć, numeru VIN i danych pojazdu. Automatyczny opis jest wykorzystywany już przy połowie ogłoszeń, a jego przygotowanie zajmuje o 33 proc. mniej czasu, co oznacza około siedmiu minut oszczędności przy jednej ofercie. Rozwój takich rozwiązań pokazuje, że przyszłość internetowego rynku motoryzacyjnego będzie coraz silniej opierać się na personalizacji i wykorzystaniu sztucznej inteligencji po obu stronach transakcji.



Adam Simon

Senior Head of Business Development,
OTOMOTO

www.otomoto.pl

OTOMOTO

działa w Polsce od 2004 roku i jest częścią Grupy OLX – globalnej sieci serwisów ogłoszeniowych, w której skład wchodzi także m.in. Autovit w Rumunii i Standvirtual w Portugalii, a także OLX czy Fixly. Współpraca w ramach grupy pozwala na wymianę doświadczeń i wdrażanie najlepszych praktyk, co wzmacnia rozwój platformy na rynkach lokalnych. Z OTOMOTO korzysta co miesiąc kilkanaście milionów użytkowników, poszukujących samochodów osobowych, dostawczych, ciężarowych, maszyn rolniczych oraz części motoryzacyjnych.

OTOMOTO tworzy ekosystem narzędzi wspierających obie strony rynku motoryzacyjnego. Kupującym oferuje rozwiązania zwiększające bezpieczeństwo i komfort wyboru – od raportów historii pojazdu i ocen sprzedających, po zdalne inspekcje techniczne i weryfikację danych w CEPiK. Sprzedającym zapewnia narzędzia do promocji i rozwoju biznesu, zarówno w segmencie aut używanych, jak i nowych, wspierając profesjonalizację i podnoszenie jakości rynku. Jednocześnie platforma pełni rolę źródła wiedzy o branży – regularnie publikuje raport OTOMOTO Insights, który w oparciu o dane własne i instytucji publicznych (m.in. CEPiK, GUS, NBP) prezentuje obraz kondycji rynku w Polsce i wspiera świadome decyzje zakupowe oraz biznesowe.

Dzięki innowacyjnym rozwiązaniom, transparentności i zaufaniu budowanemu wśród użytkowników OTOMOTO stało się nie tylko jedną z wiodących motoryzacyjnych platform ogłoszeniowych w Polsce, ale także aktywną społecznością kierowców i sprzedających oraz partnerem w rozwoju nowoczesnej i zrównoważonej mobilności.

RYNEK OPON W POLSCE I EUROPIE 2025



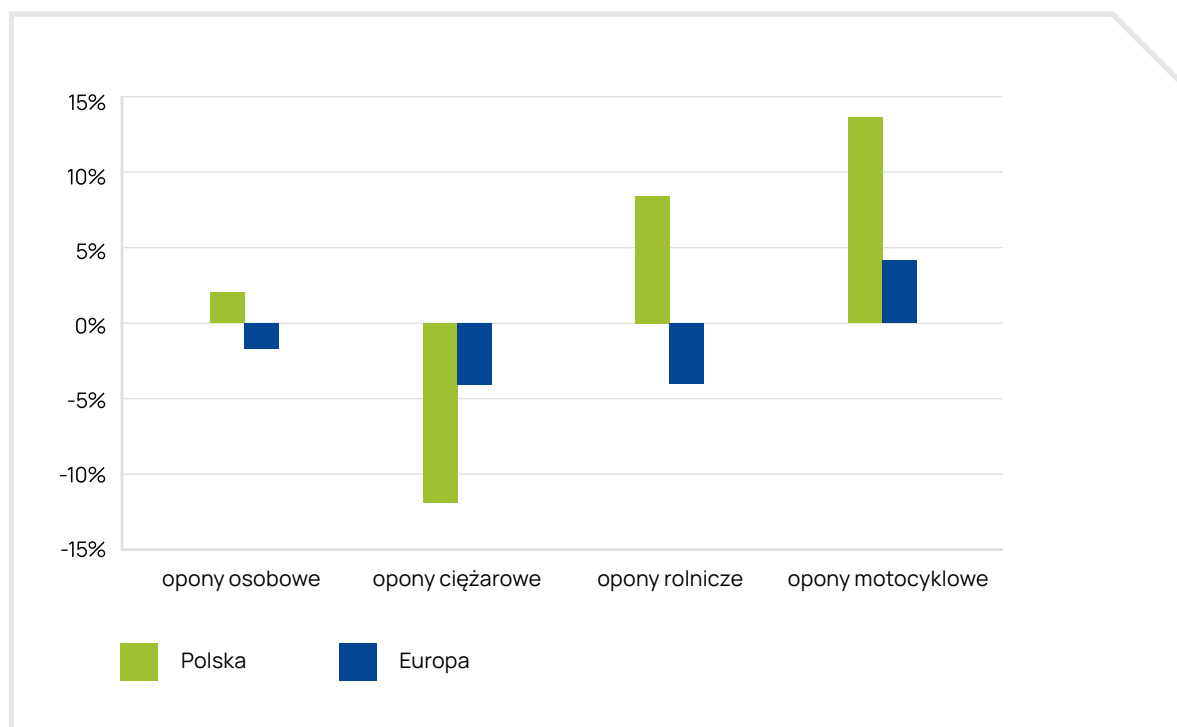
Opony osobowe

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



Rok 2025 w Europie dla producentów opon był nieco gorszy od 2024, notując spadek sprzedaży do dystrybucji o 2%. Początkowo większą nawet różnicę nadrobiła II połowa roku, ponieważ w I poł. wyniki były jeszcze gorsze. Spadek odzwierciedlał ciągłą presję makroekonomiczną: niższe zaufanie konsumentów, ograniczony wzrost przebiegów pojazdów i, w ciągu całego roku, rosnącą penetracją importu.

→ Branża przeszła przez lekką korektę sprzedaży w głównych segmentach w Europie i na polskim rynku



Źródło: oprac. PZPO na podstawie danych Tyres Europe (d. ETRMA)

Na tym tle **wyniki sprzedaży do dystrybutorów w Polsce są lepsze**, w większości segmentów. Zarówno opony osobowo-dostawcze, rolnicze jak i motocyklowe notowały odbicie. Jednym wyjątkiem są opony ciężarowe, których sprzedaż spadła dużo bardziej niż na całym rynku europejskim.

Patrząc na dane z poszczególnych kategorii w całym 2025 roku producenci i importerzy opon w Polsce odnotowali wzrosty sprzedaży na rynek niemal we wszystkich segmentach opon. Opony osobowe i dostawcze wzrosły o 2%, rolnicze zaś aż o 8%. Także opony motocyklowe i skuterowe wróciły do wysokich wzrostów i zakończyły rok 2025 na poziomie +13% względem roku poprzedzającego. Z kolei opony ciężarowe zanotowały spadek aż o 12,5%.

W zakresie segmentów w głównej kategorii – opony osobowe (w tym do aut nie-SUV, SUV i VAN oraz lekkie dostawcze) najwięcej wzrosła sprzedaż tego ostatniego segmentu – sprzedaż opon do aut SUV wzrosła aż o 18.8% rok do roku. Także opony do lekkich dostawczych oraz VANów wzrosły o 8%. Opony do samochodów osobowych nie-SUV utrzymała się na takim poziomie jak rok wcześniej.

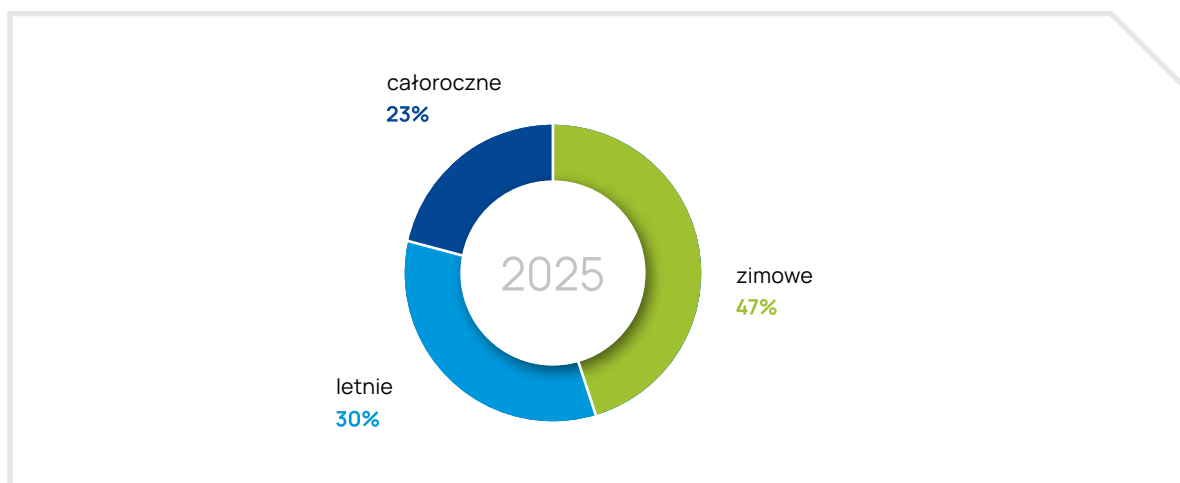
Cały rok 2025 pokazał, że negatywne tendencje w sprzedaży opon zatrzymały się. Wprawdzie kategoria opon do samochodów ciężarowych zamknęła rok z niższymi wynikami, jak rok wcześniej – jednak widać dobre sygnały na rynku opon do samochodów osobowych, co można związać ze wzrostem rejestracji nowych i używanych samochodów oraz opon przemysłowych, co jest pozytywnym sygnałem w inwestycjach.



Ostatni kwartał charakteryzował się dwucyfrowymi wzrostami we wszystkich segmentach oprócz opon rolniczych.

Jeśli chodzi o podział segmentów opon ze względu na warunki pogodowe, to Polska z uwagi na swój klimat ma niemal idealny podział pomiędzy opony zimowe (47 proc. rynku, +2 pp) i opony letnie (30 proc. -4 pp). Trendem z lat ubiegłych dotyczący opon całorocznych uległ wyhamowaniu wskutek dojścia do prognozowanego maksimum tego segmentu. Rynek na te opony wzrósł jedynie o niecałe 9% co stanowi 23 proc. rynku (wzrost o 3 p.p.). Tym samym dynamika sprzedaży opon całorocznych kolejny raz znacząco spadła po kilku latach mocnych wzrostów i wydaje się, że osiągnęła docelową pozycję na rynku, jako propozycja kierowana do samochodów poruszających się głównie po mieście. Należy się spodziewać, że szczególnie po śnieżnych i mroźnych zimach, zainteresowanie oponami całorocznymi będzie ulegać dalszemu zmniejszeniu dynamiki.

→ Udział w rynku (proc.) letnie / zimowe / całoroczne w 2025



Źródło: oprac. PZPO na podstawie danych Tyres Europe (d. ETRMA)

Opony ciężarowe

W Europie sprzedaż opon ciężarowych na rynek wtórny spadła o 1% zatrzymując się na poziomie ponad 11,2 mln szt. Z kolei w Polsce 2025 rok w tym segmencie przyniósł jeszcze większe spadki i utrzymania pułapu poniżej 600 tys. sztuk opon. Bezpieczeństwo we flotach ciężarowych oraz oszczędność paliwa w dobie rosnącej presji kosztowej to są solidne argumenty dla wielu przedsiębiorców transportowych.

Spadki w tym segmencie są spowodowane napływem niskiej jakości opon w dumpingowych cenach oferowanych poniżej kosztów produkcji, co zostało zweryfikowane w toku śledztwa Komisji Europejskiej już w 2018 roku.

Jeśli chodzi o najpopularniejsze rozmiary to w przypadku opon na oś napędową największą popularnością cieszy się rozmiar 385/65/22,5, 315/70/22,5 oraz 315/80/22,5 stanowią solidne ponad 84 proc. całego rynku. Tym samym cały czas pozostajemy krajem felgi 22,5. W podziale na osie w 2025 odnotowano wzrost w przypadku opon na oś sterującą o 4%. Natomiast o 7% wzrósł rynek opon napędowych. Opony do naczep odnotowały wzrost o 8%.

Opony motocyklowe

Dla opon motocyklowych 2025 rok był okresem znacznego zwiększenia sprzedaży do dystrybucji. Pomimo zmienionych danych o rejestracji nowych motocykli, widać że rynek to także znaczący udział opon montowanych w serwisach. To dobrze świadczy o kulturze serwisowania tych maszyn, kiedy fabryczny komplet opon po 1-2 sezonach przestaje nadążać za motocyklem. Efekt wzrostu popularności jednośladow na polskich drogach skutkuje różnymi wzrostami sprzedaży opon w różnych segmentach.

W zakresie segmentów sprzedaży są one odzwierciedleniem trendów wśród użytkowników maszyn. Dlatego odnotowując wzrost ilości maszyn typu adventure czy turystycznych enduro, widać to również w kategorii opon i wzrostów opon trail road o 25% i stanowią one już niemal 15% całego rynku. Wysoki wzrost zanotowały opony segmentu hypersport do najmocniejszych maszyn – o ponad 21%. Po stronie wzrostów z wynikiem +14% znalazły się również opony torowo-szosowe. Najbardziej popularny segment to dalej opony sportowo-turystyczne (niemal ¼ rynku) a w ostatnim roku ich popularność wzrosła o ponad 10%.



Piotr Sarnecki

Dyrektor generalny
Polskiego Związku Przemysłu
Oponiarskiego



www.pzpo.org.pl

POLSKI ZWIĄZEK PRZEMYSŁU OPONIARSKIEGO

jest organizacją pracodawców zrzeszającą wszystkich kluczowych producentów opon.

Reprezentuje branżę, zatrudniającą w Polsce bezpośrednio 11.000 pracowników w 6 fabrykach i firmach handlowych, wytwarzających na eksport i rynek wewnętrzny dziennie 135 tys. produktów wysokich technologii.

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

PZPO na poziomie europejskim jest członkiem związku producentów opon Tyres Europe (d. ETRMA)



DROGI: PODSUMOWANIE 2025



Przez wiele, wiele lat, ale na szczęście było to już dawno temu, popełniałem bardzo wiele artykułów i udzielałem bardzo wielu wywiadów o problemach związanych z realizacją dróg szybkiego ruchu. Szczególnie trudne czasy związane były z inwestycjami, z którymi za wszelką cenę politycy chcieli zdążyć na Euro 2012. Upadłości, ucieczki z pola budowy czy spory sądowe ciągnące się w wiele lat to z pewnością najciemniejsza karta z historii realizacji inwestycji drogowych po 1989 roku.



Dziś ten rynek jest zdecydowanie bardziej dojrzały i stabilny. Mniej jest firm, które trafiają na niego przypadkowo, żeby coś zbudować nie posiadając potrzebnego o tego potencjału. Po wielu latach apeli kierowanych przez rynek do rządzących w sprawie wdrożenia instrumentów chroniących nasz rynek przed „konkurencją”, która startowała w przetargach z pozycji bardziej uprzywilejowanej choćby ze względu na dostęp do finansowania rządowego bądź bezpośrednie dotacje, Sejm przyjął nowelizację Prawa zamówień publicznych. Z pomocą przyszedł tutaj wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Pozwalał on zamawiającym na ograniczanie dostępu do postępowań o zamówienia publiczne firmom spoza UE oraz państw, z którymi UE nie podpisała umów międzynarodowych gwarantujących dostęp do rynku. Legalne stało się zatem wykluczanie podmiotów z rynków, gdzie równe zasady dostępu dla firm z UE nie obowiązują.



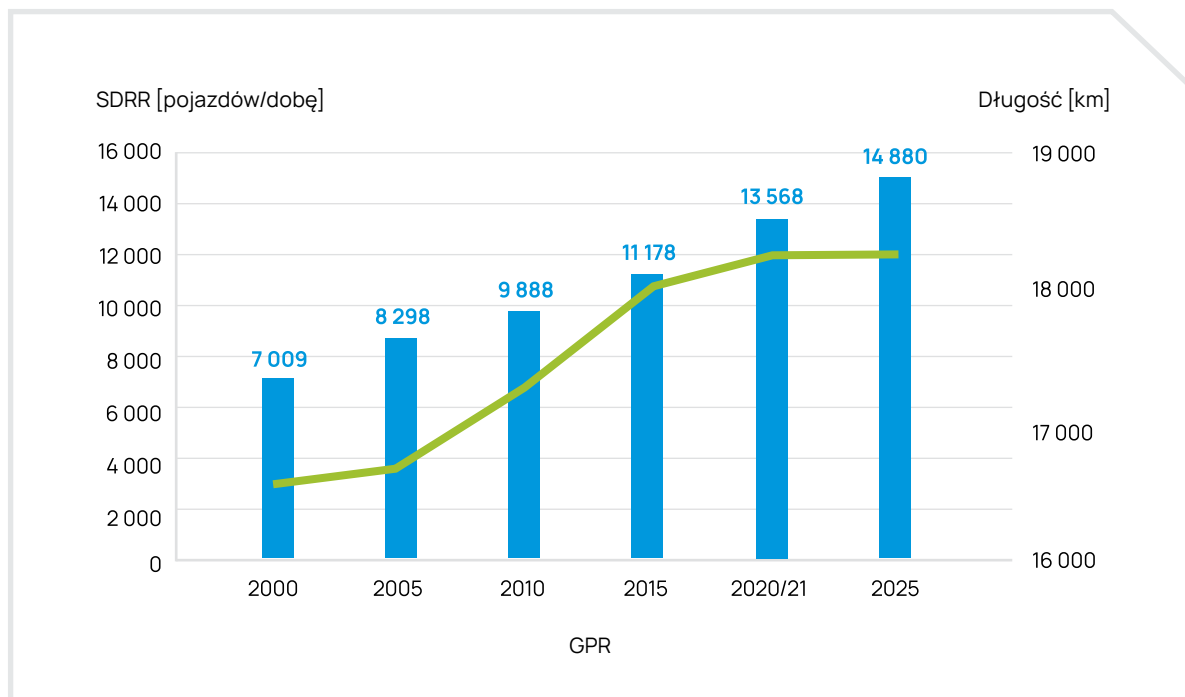
Polskie autostrady i drogi ekspresowe są dość powszechnie chwalone na całym świecie za ich jakość. Dziś to piąta w Europie siatka dróg. Wyrzadzają nas tylko Hiszpania, Niemcy, Francja i Włochy. W okolicach 2030 roku powinniśmy wymienić się pozycją z Włochami.

Teoretycznie powinniśmy na tej pozycji zagościć na dłużej, jako że *Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 września 2019 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie sieci autostrad i dróg ekspresowych* ustala sieć autostrad i dróg ekspresowych w Rzeczypospolitej Polskiej o łącznej długości około 7980 km, w tym około 2100 km autostrad. Coraz częściej zaczęły się jednak pojawiać głosy, że kolejny program budowy dróg będzie rozszerzał znacznie te liczby co budzi też wiele kontrowersji, gdyż przeprowadzony w 2025 roku Generalny Pomiar Ruchu pokazał wiele odcinków dróg ekspresowych z kiepskim natężeniem ruchu.

GPR wykazał jako średnie dobowe natężenie ruchu 14880 pojazdów na zamiejskiej sieci dróg krajowych. W porównaniu z poprzednim badaniem z lat 2020-2021 wzrosło ono o ok. 10 proc. W przypadku dróg krajowych stanowiących element sieci połączeń międzynarodowych ruch wzrósł aż o 19 proc. osiągając wielkość 30248 poj./dobę.

Najbardziej obciążone ruchem były drogi autostrady i drogi ekspresowe, gdzie zanotowano ruch ponad 2,5-krotnie większy od zanotowanego na całej sieci dróg krajowych. Wszystkie odcinki autostrad i dróg ekspresowych odpowiadały za 61 proc. całej pracy przewozowej dróg krajowych, a największy udział przypadł autostradom A4, A1 i A2 oraz drogom ekspresowym S8 i S7.

→ Wyniki Generalnych Pomiarów Ruchu



Źródło: GDDKiA

Wszystkie najbardziej obciążone ruchem odcinki znajdowały się w obszarze aglomeracji warszawskiej: S8 na odcinkach węzeł Konotopa – węzeł Marki (195 600 poj./dobę) i węzeł Wypędy – węzeł Opacz (100 541 poj./dobę); S2 na odcinku węzeł Konotopa – węzeł Wał Miedzeszyński (161 367 poj./dobę); S7 na odcinku Al. Jerozolimskie – węzeł Opacz (116 450 poj./dobę); A2 na odcinku węzeł Pruszków – węzeł Konotopa (110 595 poj./dobę). Natężenia ruchu bliskie 100 tys. pojazdów wystąpiły także na A4 i S86 w okolicach Katowic oraz na wybranych odcinkach obwodnicy Trójmiasta i na A4 w obszarze Krakowa.

Z końcem roku kierowcy mogli korzystać z 5466 km dróg szybkiego ruchu, w tym ponad 1894 km autostrad i 3571 km dróg ekspresowych.

W realizacji było 116 zadań o długości 1373 km i wartości 56 mld zł.

Podpisano 23 umowy na realizację dróg o długości 177 km i wartości 5,1 mld zł.

W 2025 roku GDDKiA ogłosiła przetargi dla 29 odcinków dróg o łącznej długości 388 km i szacunkowej wartości 13,3 mld zł. W sumie w końcówce roku w procedurach przetargowych były 42 zadania o łącznej długości blisko 566 km i wartości blisko 24 mld zł.



Oddano do użytkowania 390 km dróg:

A2 Siedlce Południe - Siedlce Wschód; **S1** odcinki Oświęcim - Dankowice, Dankowice - Bielsko-Biała Hałcnów i Przybędza - Milówka (obejście Węgierskiej Górki); **S3** odcinki Świnoujście - Dargobądz i Dargobądz - Troszyn; **S6** obwodnica Słupska (II jezdnia) oraz odcinki Sianów - Sławno i Sławno - Słupsk; **S7** odcinki Chwaszczyno - Żukowo, Żukowo - Gdańsk Południe, Płońsk Południe - Załuski, Załuski - Modlin, Modlin - Czosnów i Grębałów - Nowa Huta; **S19** odcinki Krosno - Miejsce Piastowe, Miejsce Piastowe - Dukla, Bielsk Podlaski Zachód - Boćki, Haćki - Bielsk Podlaski Zachód z odcinkiem DK66, Kuźnica - Sokółka Północ; **S61** Łomża Zachód - Kolno (druga jezdnia). Kierowcy otrzymali do dyspozycji obwodnice: Opatowa, Suchowoli, Sztabina, Gostynia, Koźmina Wielkopolskiego, Żukowa (fragment), Szczecinka, Strzelec Krajeńskich, Żodynia, Wąchocka (fragment), Oświęcimia (fragmenty), Bielska Podlaskiego, Dzwoli, Poręby i Zawiercia (odcinek Siewierz - Poręba - Zawiercie) i Lipska.

STAN DRÓG W 2025

**5 466 km dróg
szybkiego ruchu**

**w tym 1 894 km
autostrad**

**i 3 571 km
dróg ekspresowych**

W REALIZACJI

116 zadań

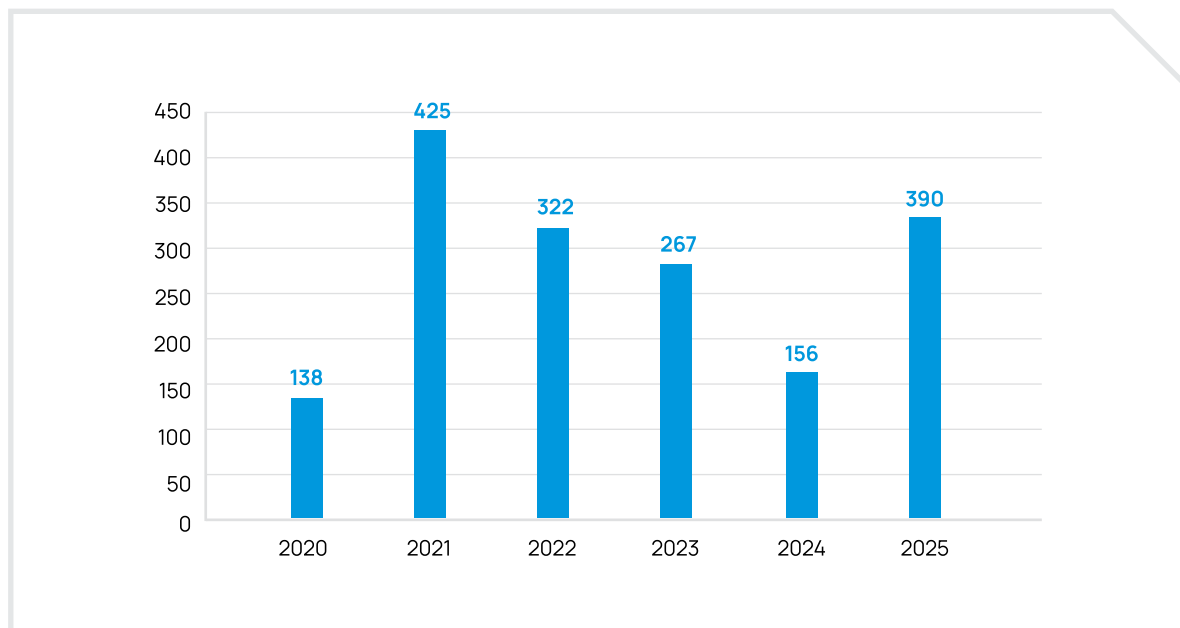
**na 1 373 km dróg
wartość 56 mld zł**

PODPISANO

23 umowy

**na 177 km dróg
wartość 5,1 mld zł**

→ Liczba oddawanych km autostrad i dróg ekspresowych



 Źródło: własne

Coraz większym problemem, który nasili się jeszcze mocniej w roku 2026, była kwestia odwołań składanych Krajowej Izby Odwoławczej i do sądu. Zaczęło to wydłużać czas postępowań, który średnio wyniósł ok. 11 miesięcy.

W 2025 r. łącznie złożono 46 odwołań (w 30 postępowaniach) z czego jedynie 3 uwzględniono. Postępowanie przed KIO trwało średnio 54 dni. Następnie złożono 11 skarg (w 7 postępowaniach) do Sądu Okręgowego z czego jedynie 2 uwzględniono. Te postępowania z kolei trwały średnio 103 dni. To skarżenie wszystkiego wszystkich doprowadzi w roku kolejnym do zaproponowania reformy orzecznictwa przed KIO.

Coraz większym problemem okazywały się także procedury administracyjne. W przypadku realizacji inwestycji kolejowych ciekawa może być tutaj informacja, że kilka lat temu stosunek czasu projektowania do czasu realizacji wynosił 70:30, teraz to prawie 90:10. Powodem jest właśnie wydłużający się proces oczekiwania na decyzje administracyjne. Konieczne staje się zwiększenie zatrudnienia m.in. w urzędach wojewódzkich i regionalnych dyrekcjach ochrony środowiska oraz decentralizacja procesu uzgodnień w obszarze działania Wód Polskich.



Adrian Furgalski

Prezes Zarządu

Zespół Doradców Gospodarczych TOR sp. z o.o.

Przewodniczący Zarządu

Forum Kolejowe Railway Business Forum

Zespół Doradców Gospodarczych TOR Sp. z o.o.

ul. Sielecka 35, 00-738 Warszawa



TOR

**ZESPÓŁ DORADCÓW
GOSPODARCZYCH**

www.zdgtor.pl

ZESPÓŁ DORADCÓW GOSPODARCZYCH TOR SP. Z O.O.

jest niezależną firmą doradcą, która specjalizuje się w problematyce różnych aspektów funkcjonowania kolei głównych i przemysłowych, komunikacji miejskiej (zarówno szynowej jak i drogowej), polityki transportowej w obszarze transportu szynowego, w tym restrukturyzacji kolei w Polsce, drogowego oraz lotniczego, planowania strategicznego i doradztwa finansowego dla przedsiębiorstw transportowych, inżynierii ruchu i systemów transportu szynowego i drogowego oraz oddziaływania na środowisko naturalne i jego ochrony.



02

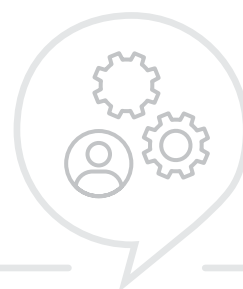
GOSPODARKA **GOSPODARKA**



POLSKA GOSPODARKA



Przemysł szuka tańszej alternatywy dla produkcji w krajach starej UE, na czym może skorzystać polska gospodarka. Gospodarcza sytuacja w Europie jest napięta. W II kwartale 2026 r. liczba rejestracji przedsiębiorstw w UE (po uwzględnieniu czynników sezonowych) spadła o 0,5 proc. w porównaniu z I kwartałem 2026 r., kontynuując trend spadkowy obserwowany od początku 2026 roku, podaje Eurostat. Jednocześnie zaznacza, że w II kwartale 2026 r. liczba ogłoszonych upadłości w UE (po uwzględnieniu czynników sezonowych) wzrosła o 5,7 proc. w porównaniu z I kwartałem 2026 r., osiągając najwyższy poziom od I kwartału 2019 roku.



Obniżenie kosztów

To kontynuacja rosnącego trendu bankructw z 2025 roku. Nawet duże przedsiębiorstwa z branży motoryzacyjnej (zarówno producentów finalnych jak i dostawców komponentów oraz systemów) zapowiedziało restrukturyzację połączoną z redukcją zatrudnienia.



Europejskie Stowarzyszenie Producentów Części Zamiennych CLEPA podliczyło na początku 2026 roku, że w ostatnich dwóch latach europejskie fabryki motoryzacyjne zwolniły 104 tys. osób i nie jest to koniec złych wieści. CLEPA szacuje, że do 2030 roku pracę może stracić w branży motoryzacyjnej 350 tys. osób.

Tężeje także poza unijną konkurencja, w połowie roku udział chińskich marek w europejskich rejestracjach sięgał 9,2 proc. całkowitego udziału w rynku europejskim (obejmującym UE, kraje EFTA oraz Wielką Brytanię), a liczba rejestracji wzrosła o 107 proc. rok do roku, osiągając poziom 663 000 egzemplarzy.

Zarządy europejskich firm ostrzegają o malejących marżach, spowodowanych nie tylko konkurencją pozaunijnych marek, ale i rosnącymi kosztami, choćby zatrudnienia. W ostatnich latach płace nadganiały wysoką inflację, sięgającą w 2022 roku 9,2 proc i w kolejnych latach sukcesywnie malejącą do 2,5 proc. w 2025 roku.

Wszystkie te czynniki zmuszają przedsiębiorców do szukania sposobów obniżenia kosztów, a jednym z nich jest przeniesienie części produkcji do krajów Europy Wschodniej.

→ Produkcja aut w 2025 roku w sztukach

Państwo	Samochody osobowe	Samochody ciężarowe	Autobusy
Polska	291,9	300 129	6 247
Czechy	1 445 776	1 349	5 651
Rumunia	545 510	0	0
Słowacja	1 070 000	0	0
Węgry	411 776	0	0

 Źródło: OICA

Przykładem może być wznoszona na Słowacji fabryka Volvo Cars, ostatnie plany BMW i Mercedesa na Węgrzech, a także zapowiedzi Mercedesa i VW inwestycji w produkcję lekkich furgonów dostawczych w Polsce i Toyoty w rozwój produkcji napędów hybrydowych i centrum informatyczne.

Mercedes podał, że średni koszt pracy przypadający na wyprodukowany samochód w Niemczech to 3307 dol., gdy w Polsce 663 dol.

Polska na tle innych krajów

Zagraniczne fabryki motoryzacyjne działają w krajach Europy Wschodniej od dekad. Z kilkunastu zakładów zlokalizowanych na Węgrzech, w Czechach, na Słowacji, w Polsce i Rumunii wyjeżdża 3,7 mln pojazdów rocznie. Oznacza to, że blisko co trzeci samochód produkowany w UE wyjeżdża z fabryk zlokalizowanych w wymienionych pięciu krajach.

Wartość produkcji w 2025 roku przemysłu motoryzacyjnego w Czechach sięgnęła rekordowego poziomu 1605,6 mld koron, czyli 66,60 mld euro. Oznacza to wzrost o 1,6 proc. rok do roku przy zatrudnieniu zmniejszonym o 1,5 proc. rok do roku do 136 956 osób.

W Polsce wartość produkcji wyniosła 226,7 mld zł, czyli 52,53 mld euro (wzrost o 2,9 proc.), w tym części i akcesoria stanowiły 118,9 mld zł (poprawa o 4,3 proc.), pojazdy i silniki 91,4 mld zł (poprawa o 0,2 proc.), nadwozia i przyczepy 8,18 mld zł.

Wartość produkcji rumuńskiego przemysłu motoryzacyjnego szacowana jest na 35 mld euro, w tym wartość produkcji fabryk samochodów osobowych wyceniona została w 2025 roku na 13,6 mld euro.

Wartość motoryzacyjnej produkcji przemysłu na Słowacji sięgnęła 24,2 mld euro, zaś na Węgrzech 17,5 mld euro.

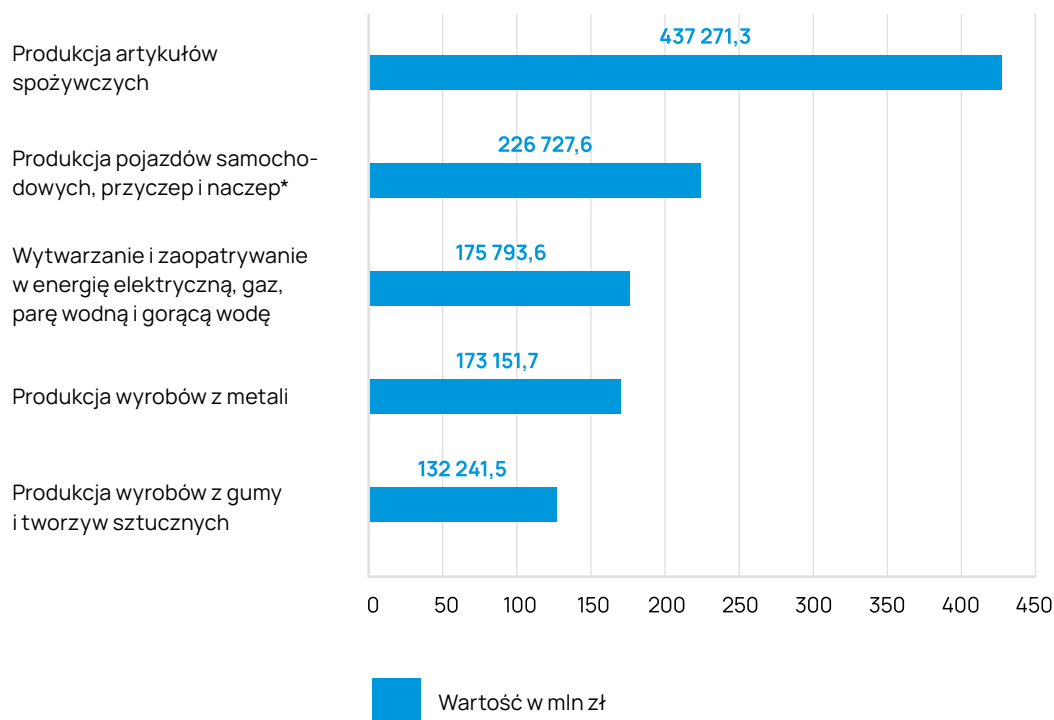
Przemysł motoryzacyjny na tle gospodarki

Motoryzacyjny import do Polski w 2025 roku osiągnął wartość 44 817,6 mln euro, w tym samochody osobowe miały 18 627,4 mln euro.



Wartość eksportu motoryzacyjnego wyniosła 56 454,0 mln euro, w tym 18 147,6 mln euro przypadło na nadwozia i części oraz 6848,9 mln euro pojazdy dostawcze. Wartość wyeksportowanych samochodów osobowych sięgnęła 6 731,15 mln euro. Dodatkowo saldo wymiany handlowej wyniosło 11 636,4 mld euro.

→ Produkcja sprzedana w przemyśle przetwórczym w 2025 r. [mln PLN]



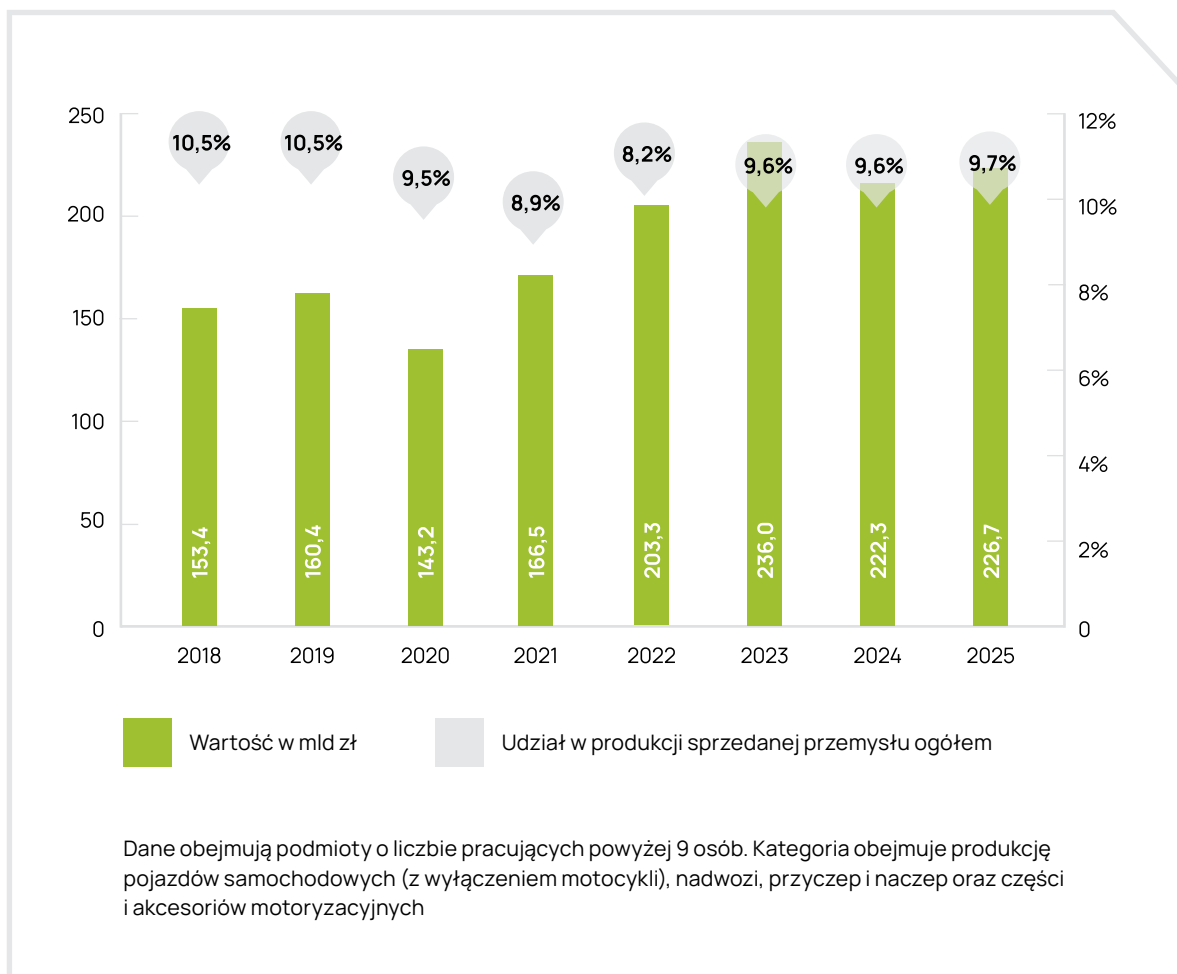
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób.

*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych



Źródło: GUS/CSO

→ Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – produkcja sprzedana



Źródło: GUS/CSO



Przemysł motoryzacyjny w Polsce jest drugą pod względem przychodów i wartości eksportu gałęzią gospodarki w Polsce.

Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa wylicza, że wartość produkcji sprzedanej polskiego przemysłu spożywczego w 2025 roku wyniosła około 431 mld zł, czyli 99,86 mld euro. Wartość sprzedaży towarów rolno-spożywczych za granicę osiągnęła rekordowy poziom 58,4 mld euro, tj. 248 mld zł, o 8,6 proc. więcej niż rok wcześniej. Dodatkowo saldo wymiany handlowej wyniosło 19,8 mld euro.

Na trzecim miejscu znalazła się energetyka i ciepłownictwo z przychodami w 2025 roku 175 793,6 mln zł.

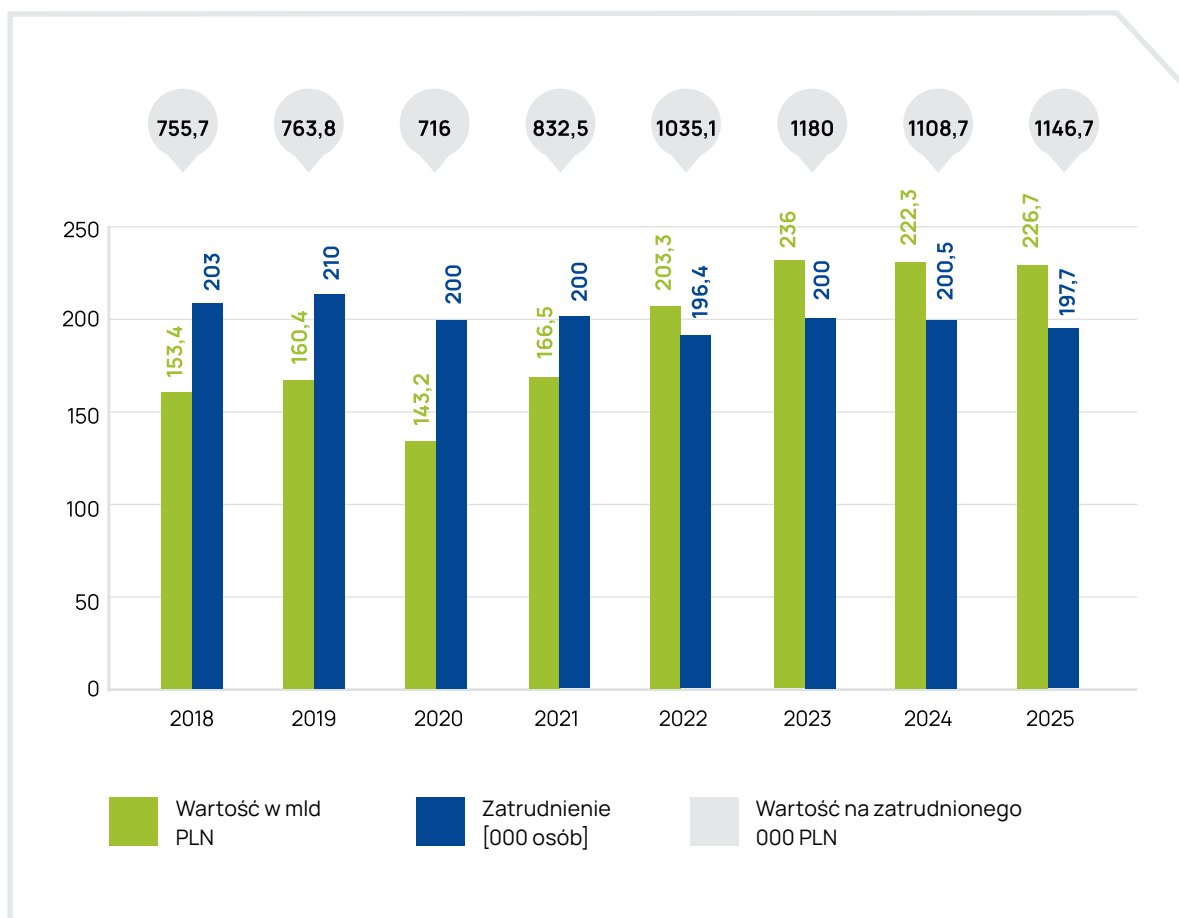
Firmy liczą na ożywienie gospodarcze

Syntetyczny wskaźnik koniunktury gospodarczej wyniósł w czerwcu 98,8 i był o 0,3 pp. większy niż miesiąc wcześniej. Poprawa nastrojów wynika m.in. z rosnących inwestycji. W 2025 roku przekroczą one 650 mld zł, jak podliczyło Ministerstwo Finansów. Przedsiębiorcy zadeklarowali nowe projekty o wartości 22 mld zł, co oznacza wzrost wartości r/r o 40 proc.

Resort podkreśla, że 71 proc. wydanych decyzji o wsparciu w strefach dotyczyło polskich małych i średnich firm. Liczba projektów bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Polsce wzrosła o 10 proc., gdy w całej Europie notowano spadki.

NBP podsumowując czwarty kwartał minionego roku stwierdziło, że sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw niefinansowych (SPN) poprawiła się w ujęciu rocznym. Dynamika wyniku finansowego brutto sektora utrzymała się na wysokim, dwucyfrowym poziomie, mimo niewielkiego spowolnienia wzrostu przychodów ze sprzedaży. W porównaniu z poprzednim kwartałem poprawiła się większość miar efektywności i sprawności działania przedsiębiorstw.

→ Wydajność pracy



Źródło: GUS/CSO

Raport NBP dodaje, że wzrosła rentowność sprzedaży, ale zastrzega, że było to w dużej mierze efektem lepszych wyników w sektorze energetycznym. Na poziomie całego sektora przedsiębiorstw poprawa sytuacji finansowej była silnie skoncentrowana w ograniczonej grupie firm, czemu towarzyszył spadek odsetka przedsiębiorstw rentownych.

Potwierdzają to sprzężenie dane GUS, bowiem wskaźnik rentowności obrotu netto w 2025 roku dla działu produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep wyniósł 2,4 proc. Rentowność 5-procentowa uważana jest za pozwalającą na rozwój firmy oraz inwestycje w badania.

Wyhamował wzrost zatrudnienia w ostatnim kwartale minionego roku, a prognozy wskazują na dalsze osłabienie popytu na pracę. Obniżyła się również średnia wysokość planowanej w II kw. br. podwyżki wynagrodzeń, choć nieznacznie wzrósł odsetek firm zamierzających podnieść płace, wskazuje NBP.

Dobre wskaźniki

Przedsiębiorstwa dokonują poprawy działalności, na co wskazują dane GUS. Wydajność pracy w przemyśle mierzona produkcją sprzedaną na jednego zatrudnionego (w cenach stałych) była w 2025 roku o 3,5 proc. wyższa niż przed rokiem (kiedy notowano wzrost o 1,5 proc.).

NBP podaje, że wyhamował wzrost zadłużenia SPN z tytułu kredytów i pożyczek na koniec 2025 roku. Odsetek podmiotów zainteresowanych pozyskaniem finansowania bankowego w I kw. br. obniżył się, poprawiła się natomiast zarówno jakość obsługi zadłużenia bankowego, jak i jego dostępność.



Wzrost inwestycji przedsiębiorstw w IV kw. 2025 r. wyraźnie przyspieszył, a ożywienie objęło znaczną część sektora. Na początku 2026 r. utrzymały się umiarkowane nastroje inwestycyjne w przedsiębiorstwach, przy wyraźnie wyższym optymizmie w sektorze publicznym niż w prywatnym.

Do optymizmu zachęca też notowany wzrost spożycia ogółem w Polsce, który w 2025 roku wyniósł realnie 3,9 proc., podczas gdy cały popyt krajowy zwiększył się o 4,0 proc., a średnioroczny wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych (inflacja) zamknął się na poziomie 3,6 proc., podał GUS.

Inflacja w 2025 roku wyniosła 3,6 proc. i w takim samym tempie rósł PKB kraju. W 2025 roku stopy procentowe NBP ulegały stopniowym obniżkom wraz ze spadkiem inflacji, zaczynając rok na poziomie 5,75 proc. dla stopy referencyjnej, a kończąc grudzień 2025 roku na poziomie 4,00 proc.

W 2025 roku nakłady inwestycyjne ogółem przedsiębiorstw przemysłowych (prowadzących księgi rachunkowe, z liczbą pracujących 50 osób i więcej) wyniosły 115,3 mld zł i były (w cenach bieżących) o 1,7 proc. niższe niż w poprzednim roku, kiedy notowano ich spadek o 7,6 proc.

Łączna wartość kosztorysowa inwestycji rozpoczętych w przemyśle w 2025 roku wyniosła 57,3 mld zł i była o 10,8 proc. wyższa niż w 2024 roku, wówczas notowano podobny wzrost o 10,1 proc. Natomiast znaczny spadek wartości kosztorysowej inwestycji w skali roku wystąpił w produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – o 88,3 proc.



Robert Przybylski

Dziennikarz





03

PRAWO PRAWO



EUROPEJSKI AUTOMOTIVE SZUKA NOWEJ RÓWNOWAGI



Minione dwanaście miesięcy pokazały, że europejska polityka regulacyjna wobec sektora motoryzacyjnego wkracza w nową fazę. Obok dekarbonizacji i cyfryzacji coraz większe znaczenie zyskują konkurencyjność europejskiego przemysłu, bezpieczeństwo gospodarcze oraz odporność łańcuchów dostaw.



Europejski sektor motoryzacyjny znajduje się obecnie w centrum kilku równoległych procesów transformacyjnych. Coraz wyraźniej widoczne stają się przy tym dążenie do zachowania równowagi pomiędzy ambitnymi celami regulacyjnymi a gospodarczymi realiami funkcjonowania europejskiego przemysłu motoryzacyjnego.

Nowe spojrzenie na konkurencyjność europejskiego przemysłu

Szczególne znaczenie dla sektora miała publikacja przez Komisję Europejską pakietu Automotive Package. Pakiet nie podważa dotychczasowego kierunku transformacji sektora, ale jednocześnie przewiduje większą elastyczność oraz rozwiązania mające ograniczyć część obciążeń regulacyjnych dla przedsiębiorców. Komisja wyraźnie zaakcentowała przy tym potrzebę utrzymania konkurencyjności europejskich producentów oraz uproszczenia części wymogów regulacyjnych. Podobny kierunek można dostrzec w opublikowanym w marcu 2026 r. projekcie Industrial Accelerator Act. W centrum uwagi znalazły się kwestie wzmacniania europejskich zdolności produkcyjnych, odporności łańcuchów dostaw oraz wspierania unijnej bazy przemysłowej. Na znaczeniu zyskują również kwestie bezpieczeństwa gospodarczego, strategicznej autonomii oraz wzmacniania europejskich kompetencji przemysłowych w obszarach uznawanych za kluczowe dla transformacji technologicznej i energetycznej.

Zielona transformacja wkracza w fazę wdrożeń

Równolegle postępowało wdrażanie regulacji związanych z transformacją klimatyczną sektora. W analizowanym okresie szczególne znaczenie miały akty wykonawcze do Euro 7, które przekładają ogólne wymogi regulacyjne na konkretne procedury homologacyjne i techniczne. Dla producentów oznacza to stopniowe przechodzenie od etapu przygotowań do praktycznego wdrażania nowych obowiązków.

Istotnym sygnałem dla rynku był również dalszy proces wdrażania wymogów wynikających z Battery Regulation, w tym dotyczących śladu węglowego wybranych kategorii baterii, oraz przyjęcie nowego rozporządzenia dotyczącego pojazdów wycofanych z eksploatacji (ELVR). Regulacje te pokazują, że działalność sektora będzie oceniana nie tylko przez pryzmat emisji generowanych podczas użytkowania pojazdu, lecz również przez wpływ środowiskowy produktu w całym jego cyklu życia, obejmującym wykorzystanie surowców, projektowanie pojazdów oraz możliwości jego naprawy, ponownego użycia i recyklingu.

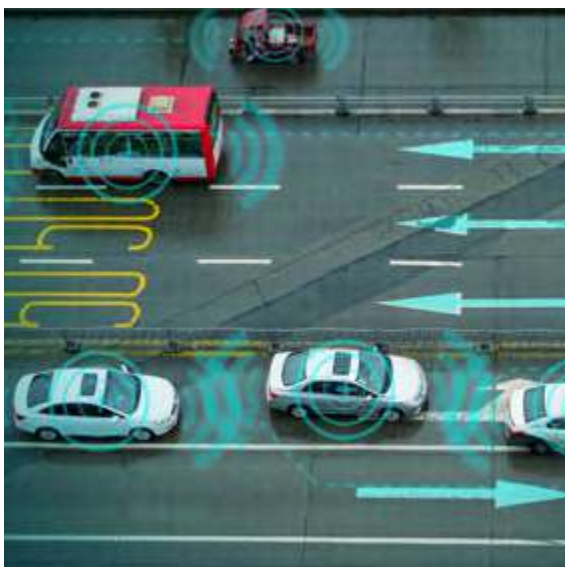
Jednocześnie Komisja Europejska podejmuje działania mające wspierać rozwój europejskiego łańcucha wartości dla elektromobilności. Przykładem jest uruchomienie Battery Booster Facility, którego celem jest zwiększenie zdolności produkcyjnych europejskiego sektora baterii oraz wzmocnienie odporności europejskiego łańcucha dostaw.

Samochód staje się produktem cyfrowym

Cyfryzacja pojazdów staje się jednym z najważniejszych kierunków rozwoju sektora. Wraz ze stosowaniem Data Act oraz publikacją przez Komisję Europejską wytycznych dotyczących danych pojazdowych na pierwszy plan wysuwają się kwestie dostępu do danych generowanych przez pojazdy, zasad ich wykorzystywania oraz relacji pomiędzy producentami a uczestnikami rynku wtórnego.

Jednocześnie rosną oczekiwania regulacyjne związane z cyberbezpieczeństwem i odpornością cyfrową. Rozwój pojazdów połączonych, zdalnych aktualizacji oraz architektury software-defined vehicles sprawia, że bezpieczeństwo oprogramowania staje się jednym z kluczowych elementów oceny zgodności i bezpieczeństwa pojazdów.

Samochód przestaje być dziś postrzegany wyłącznie jako produkt mechaniczny. Staje się również platformą cyfrową generującą i przetwarzającą ogromne ilości danych. Dla producentów i dostawców oznacza to, że zarządzanie zgodnością regulacyjną obejmuje dziś nie tylko sam pojazd, ale również jego dane, oprogramowanie i cały ekosystem usług cyfrowych, które mu towarzyszą.



AI i autonomia dojrzewają regulacyjnie

Regulacje dotyczące sztucznej inteligencji i autonomizacji transportu również weszły w nową fazę rozwoju. Jednym z najważniejszych wydarzeń ostatniego roku było przyjęcie przez UNECE pierwszych globalnych zasad dotyczących w pełni autonomicznych systemów jazdy.

Coraz wyraźniej kształtują się również ramy regulacyjne dotyczące sztucznej inteligencji. Dla branży motoryzacyjnej istotne będą nie tylko wymogi odnoszące się do systemów AI wykorzystywanych w pojazdach, lecz także coraz szersze zastosowanie sztucznej inteligencji w procesach projektowych, produkcyjnych, logistycznych czy obsłudze klientów.

Sztuczna inteligencja przestaje pełnić wyłącznie funkcję narzędzia wspierającego rozwój nowych produktów, stając się jednocześnie obszarem objętym rosnącymi wymaganiami regulacyjnymi. W efekcie zagadnienia związane z AI coraz częściej stają się elementem procesów compliance i zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwach działających w sektorze motoryzacyjnym.

Największe wyzwanie dopiero przed branżą

Trudno wskazać jeden dominujący kierunek zmian regulacyjnych. Ostatni rok pokazał raczej próbę pogodzenia kilku równorzędnych celów: dekarbonizacji, cyfryzacji, bezpieczeństwa i konkurencyjności europejskiego przemysłu. Z jednej strony przedsiębiorcy muszą przygotowywać się na nowe obowiązki związane z danymi, cyberbezpieczeństwem, gospodarką obiegu zamkniętego czy raportowaniem środowiskowym. Z drugiej strony podejmowane są działania mające wspierać europejską produkcję, rozwój nowych technologii oraz ograniczanie części obciążeń administracyjnych.

Coraz więcej wskazuje jednak na to, że wyzwaniem dla branży nie będzie już samo dostosowywanie się do kolejnych regulacji. Znacznie istotniejsze stanie się zarządzanie ich wzajemnymi powiązaniami. Regulacje dotyczące danych, cyberbezpieczeństwa, AI, zrównoważonego rozwoju czy produktów coraz częściej tworzą bowiem jeden, wzajemnie powiązany system wymogów wpływających na cały cykl życia pojazdu. W efekcie o przewadze konkurencyjnej przedsię-

biorstw może decydować nie tylko zdolność do spełnienia pojedynczych obowiązków regulacyjnych, lecz również skuteczne integrowanie ich z procesami technologicznymi i biznesowymi. Jednocześnie ostatnie inicjatywy legislacyjne pokazują, że Unia Europejska nie odchodzi od dotychczasowego kierunku transformacji sektora motoryzacyjnego, lecz coraz większą wagę przywiązuje do tego, jak wpływa ona na konkurencyjność europejskiego przemysłu.



Tomasz Koryzma

radca prawny, partner, szef praktyki
Prawa Własności Intelektualnej
i Nowych Technologii kancelarii
CMS



Wiktoria Murphy

lawyer w praktyce Prawa Własności
Intelektualnej i Nowych Technologii
kancelarii CMS



AI OMNIBUS: NOWE ZNAKI NA DRODZE REGULACJI SZTUCZNEJ INTELIGENCJI DLA BRANŻY MOTORYZACYJNEJ



AI Omnibus¹, czyli unijny pakiet zmian regulacyjnych przyjęty w lipcu 2026 r., nie zmienia fundamentalnej architektury AI Aktu². Wprowadza jednak szereg istotnych modyfikacji dla producentów pojazdów, dostawców komponentów oraz producentów maszyn wykorzystywanych w sektorze *automotive*. Najważniejsze z nich dotyczą przesunięcia terminów stosowania obowiązków dla systemów AI wysokiego ryzyka oraz zmiany relacji między AI Aktem a unijnymi przepisami sektorowymi dotyczącymi maszyn.



Dla branży motoryzacyjnej jest to szczególnie istotne, ponieważ coraz więcej produktów na rynku wykorzystuje systemy AI odpowiadające za funkcje bezpieczeństwa, autonomiczne wspomaganie kierowcy, robotykę przemysłową czy zaawansowane systemy oparte o sztuczną inteligencję w procesach produkcyjnych.

Więcej czasu na systemy AI wysokiego ryzyka – regulacyjny pit stop dla systemów AI wysokiego ryzyka

AI Omnibus przesuwą w czasie obowiązek pełnego stosowania wymogów AI Aktu dla systemów sztucznej inteligencji wysokiego ryzyka:

- dla samodzielnych systemów AI wysokiego ryzyka wymienionych w Załączniku III AI Aktu takich jak np. systemy AI wykorzystywane w rekrutacji i zatrudnieniu - będą stosowane od 2 grudnia 2027 r. zamiast od 2 sierpnia 2026 r.;
- dla systemów AI stanowiących element bezpieczeństwa produktów objętych sektorowym prawodawstwem harmonizacyjnym UE z Załącznika I AI Aktu takich jak np. systemy AI w wykorzystywane w maszynach i pojazdach - będą stosowane od 2 sierpnia 2028 r., zamiast od 2 sierpnia 2027 r.

Kluczowe znaczenie dla sektora motoryzacyjnego ma przede wszystkim druga z tych dat. W praktyce dotyczy ona pewnych systemów AI zintegrowanych z regulowanymi produktami, w tym pojazdami, komponentami bezpieczeństwa oraz maszynami wykorzystywanymi w procesach produkcyjnych.

AI Omnibus zapewnia przedsiębiorcom więcej czasu na dostosowanie się do nowych wymogów, nie oznacza to jednak możliwości zdjęcia nogi z gazu i odłożenia przygotowań do wdrożenia AI Aktu na później. Osiągnięcie zgodności z nowymi regulacjami wymaga przeprowadzenia szeregu działań, w tym odpowiedniej klasyfikacji systemów AI i roli, wdrożenia procesów zarządzania ryzykiem, przygotowania dokumentacji, ustanowienia procedur monitorowania po wprowadzeniu produktu do obrotu oraz opracowania skutecznych mechanizmów zarządzania w relacjach z dostawcami i podwykonawcami. Są to złożone przedsięwzięcia wymagające czasu, zasobów oraz ścisłej współpracy interdyscyplinarnych zespołów.

Z perspektywy producentów i dostawców z branży *automotive* dodatkowy czas należy traktować nie jako odroczenie obowiązków, lecz jako regulacyjny pit stop, pozwalający uporządkować procesy zgodności, skorygować kurs prac wdrożeniowych oraz lepiej przygotować się na rozpoczęcie stosowania przepisów.

Zmiana pasa ruchu dla AI w maszynach

Druga kluczowa zmiana dla sektora motoryzacyjnego ma jeszcze większe znaczenie strategiczne. AI Omnibus zmienia sposób regulacji systemów AI stosowanych w maszynach objętych Rozporządzeniem Maszynowym (obecnie Dyrektywą Maszynową)³. Celem tej zmiany jest ograniczenie nakładania się obowiązków wynikających z AI Aktu i przepisów sektorowych dotyczących bezpieczeństwa maszyn.

W pierwotnej wersji AI Aktu producenci maszyn wyposażonych w AI mogli zostać objęci równolegle pełnym reżimem AI Aktu oraz wymogami wynikającymi z Rozporządzenia Maszynowego. W praktyce oznaczałoby to konieczność prowadzenia dwóch złożonych procesów zgodności dotyczących w przeważającej mierze podobnych zagadnień związanych z bezpieczeństwem, oceną ryzyka i dokumentacją techniczną.

AI Omnibus zmienia to podejście. W odniesieniu do maszyn zasadnicze wymogi AI Aktu dotyczące systemów AI wysokiego ryzyka mają zostać zintegrowane z przepisami sektorowymi za pomocą aktów delegowanych, które Komisja Europejska ma przyjąć do 2 sierpnia 2028 r., tak by wymogi dotyczące AI mogły być realizowane w ramach jednego, spójnego procesu zgodności właściwego dla produktów objętych regulacjami maszynowymi.

Co to oznacza dla branży automotive?

Dzięki nowemu podejściu producenci rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji w maszynach będą mogli opierać się przede wszystkim na jednym sektorowym reżimie zgodności zamiast równocześnie realizować pełne obowiązki wynikające z AI Aktu. Zmiana ta nie oznacza jednak całkowitego wyłączenia AI Aktu.

Nadal znaczenie zachowują przepisy dotyczące klasyfikacji systemów AI wysokiego ryzyka, pewnych mechanizmów nadzorczych czy testowania systemów AI w warunkach rzeczywistych.

Z perspektywy biznesowej oznacza to potencjalne uproszczenie procesów zgodności, ograniczenie powielania obowiązków dokumentacyjnych oraz bardziej harmonijne połączenie wymogów dotyczących sztucznej inteligencji i bezpieczeństwa produktów.

Pozostałe istotne zmiany dla sektora motoryzacyjnego

Większe możliwości testowania systemów AI

AI Omnibus rozszerza możliwości prowadzenia testów systemów AI w warunkach rzeczywistych i rozwija mechanizmy tzw. piaskownic regulacyjnych. W szczególności, przewiduje możliwość ustanawiania przez państwa członkowskie krajowych ram testowania dla systemów AI wykorzystywanych m.in. w maszynach i pojazdach. W praktyce może to potencjalnie dotyczyć przykładowo systemów bezpieczeństwa wykorzystujących AI w robotach przemysłowych, inteligentnych systemów wspomagania kierowcy czy innych innowacyjnych rozwiązań stosowanych w pojazdach i procesach produkcyjnych.

Umożliwi to dostawcom testowanie takich rozwiązań w rzeczywistych warunkach operacyjnych jeszcze przed ich wprowadzeniem do obrotu. Dla producentów zaawansowanych systemów AI rozwiązanie to może stanowić zatem istotne narzędzie ograniczania ryzyka regulacyjnego i wcześniejszej weryfikacji zgodności produktów. Skala dostępności takich możliwości będzie jednak zależeć od decyzji poszczególnych państw członkowskich.



Kompetencje w zakresie AI

W związku z wejściem w życie AI Omnibus złagodzone zostało również podejście do obowiązku rozwijania kompetencji związanych ze sztuczną inteligencją (ang. *AI literacy*). Zamiast obowiązku „zapewnienia określonego poziomu wiedzy” organizacje mają podejmować działania „wspierające” rozwój kompetencji swoich pracowników. Oznacza to większą elastyczność w tworzeniu programów szkoleniowych i pozostawia przedsiębiorcom większą swobodę w doborze środków służących budowaniu kompetencji AI.

Drogowskazy dla branży motoryzacyjnej

AI Omnibus nie zmienia zasadniczego kierunku regulacji, który został pierwotnie wytyczony przez AI Akt. W dalszym ciągu przedsiębiorcy muszą przygotować się na spełnienie szczególnych wymogów dotyczących systemów AI wysokiego ryzyka. Daje jednak więcej czasu na zapewnienie zgodności oraz częściowo ogranicza nakładanie się obowiązków wynikających z różnych reżimów regulacyjnych.

W branży motoryzacyjnej dodatkowy czas należy wykorzystać na dokładną identyfikację i klasyfikację wykorzystywanych lub tworzonych systemów AI oraz analizę swojej roli (dostawca/podmiot stosujący), ocenę wpływu regulacji AI Aktu na oferowane produkty i procesy biznesowe oraz integrację wymogów AI Aktu z już funkcjonującymi systemami zarządzania jakością i bezpieczeństwem produktów. AI Omnibus nie oznacza bowiem zmiany celu podróży, lecz raczej zapewnia przedsiębiorcom więcej czasu na właściwe wyznaczenie trasy i uniknięcie kosztownych manewrów wdrożeniowych tuż przed wejściem przepisów w życie.

Praktyczna lista kroków dla branży motoryzacyjnej

- 1 Przeprowadzenie inwentaryzacji opracowywanych i wykorzystywanych rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji, w celu zidentyfikowania tych, które mogą zostać zakwalifikowane jako systemy AI objęte zakresem AI Aktu, w tym systemy AI wysokiego ryzyka.
- 2 Zweryfikowanie statusu produktów i systemów AI podlegających sektorowym regulacjom dotyczącym maszyn lub pojazdów oraz ocena wpływu planowanej integracji wymogów AI Aktu z przepisami sektorowymi na procesy zgodności funkcjonujące w organizacji.
- 3 Ustalenie roli pełnionej na gruncie AI Aktu (np. jako dostawcy, podmiotu stosującego, importera lub dystrybutora) oraz wynikających z niej obowiązków regulacyjnych.
- 4 Przygotowanie wewnętrznego systemu zarządzania AI (AI Governance) już teraz, pomimo przesunięcia terminów stosowania części obowiązków wynikających z AI Aktu.
- 5 Monitorowanie aktów delegowanych Komisji Europejskiej, które będą określać sposób integracji wymogów AI Aktu z regulacjami dotyczącymi maszyn i innych produktów objętych prawodawstwem sektorowym.
- 6 Uwzględnienie wymogów AI Aktu już na etapie projektowania nowych produktów i rozwiązań, aby uniknąć kosztownych zmian oraz dodatkowych prac dostosowawczych na późniejszych etapach rozwoju.
- 7 Przygotowanie organizacji do nowych wymogów dotyczących zarządzania ryzykiem, dokumentacji technicznej, nadzoru nad systemami AI oraz kompetencji AI (AI literacy) poprzez zaangażowanie odpowiednich zespołów biznesowych, technicznych, prawnych i compliance.

P R Z Y P I S Y

1. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2026/1744 z dnia 8 lipca 2026 r. w sprawie zmiany rozporządzeń (UE) 2024/1689, (UE) 2018/1139 i (UE) 2023/1230 w odniesieniu do uproszczenia wdrażania zharmonizowanych przepisów dotyczących sztucznej inteligencji (akt zbiorczy prawa cyfrowego dotyczący AI) (Dz. U. UE. L. z 2026 r. poz. 1744) („AI Omnibus”).
2. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/1689 z dnia 13 czerwca 2024 r. w sprawie ustanowienia zharmonizowanych przepisów dotyczących sztucznej inteligencji oraz zmiany rozporządzeń (WE) nr 300/2008, (UE) nr 167/2013, (UE) nr 168/2013, (UE) 2018/858, (UE) 2018/1139 i (UE) 2019/2144 oraz dyrektyw 2014/90/UE, (UE) 2016/797 i (UE) 2020/1828 (akt w sprawie sztucznej inteligencji) Tekst mający znaczenie dla EOG (Dz. U. UE. L. z 2024 r. poz. 1689 z późn. zm.) („AI Akt”).
3. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/1230 z dnia 14 czerwca 2023 r. w sprawie maszyn oraz w sprawie uchylenia dyrektywy 2006/42/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Rady 73/361/EWG (Dz. U. UE. L. z 2023 r. Nr 165, str. 1 z późn. zm.), które wejdzie w życie 20 stycznia 2027 r., zastępując obecnie obowiązującą Dyrektywę 2006/42/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 maja 2006 r. w sprawie maszyn („Rozporządzenie Maszynowe”).



*Adriana Zdanowicz-Leśniak,
LL.M., CIPP/E*

adwokatką, counsel w praktyce
Prawa Własności Intelektualnej
i Nowych Technologii kancelarii CMS



Agnieszka Czopska

aplikantka adwokacka, associate
w praktyce Prawa Własności
Intelektualnej i Nowych Technologii
kancelarii CMS



JAKI WPŁYW NA BRANŻĘ MOTORYZACYJNĄ BĘDZIE MIAŁO ROZPORZĄDZENIE AML



Na poziomie unijnym przyjęto tzw. Pakiet AML, którego kluczowym elementem jest Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/1624 z dnia 31 maja 2024 r. w sprawie zapobiegania wykorzystywaniu systemu finansowego do prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu („Rozporządzenie AML”).



Rozporządzenie AML wprowadza istotne zmiany w unijnych przepisach dotyczących przeciwdziałania praniu pieniędzy (ang. *anti-money laundering*, „AML”) i finansowaniu terroryzmu (ang. *counteracting the financing of terrorism*, „CFT”). Zmiany te polegają nie tylko na wprowadzeniu i aktualizacji szeregu przepisów oraz obowiązków dotyczących podmiotów zobowiązanych, ale także na samej formie, w której regulacje te zostały wprowadzone. Dotychczas na poziomie unijnym regulacje dotyczące AML i CFT przyjmowano w formie dyrektyw, których przepisy wymagały następnie implementacji do krajowych porządków prawnych. Takie rozwiązanie często prowadziło do rozbieżności pomiędzy podejściami stosowanymi w poszczególnych państwach członkowskich, czego skutkiem były luki w procesach oraz zmniejszenie ich efektywności. W związku z tym prawodawca unijny uznał, że większą jednolitość stosowania przepisów w Unii Europejskiej zapewni rozporządzenie, które jest stosowane bezpośrednio.

1. Rozporządzenie AML a branża motoryzacyjna

Istotną nowością z perspektywy branży motoryzacyjnej jest rozszerzenie katalogu podmiotów zobowiązanych o osoby prowadzące – w ramach zwykłej lub podstawowej działalności zawodowej – **handel towarami o wysokiej wartości** (art. 3 pkt 3 lit. f Rozporządzenia AML). Do towarów o wysokiej wartości należą m.in. biżuteria i wyroby jubilerskie ze złota lub srebra

o wartości powyżej 10 000 EUR, zegarki o wartości powyżej 10 000 EUR, a przede wszystkim – co kluczowe dla branży motoryzacyjnej – **pojazdy silnikowe o cenie przekraczającej 250 000 EUR**, a także jednostki pływające i statki powietrzne o wartości przekraczającej 7 500 000 EUR (załącznik IV do Rozporządzenia AML). Uzasadnieniem objęcia tej kategorii podmiotów reżimem AML jest wysoka wartość i mobilność takich towarów – pojazdy silnikowe, jednostki pływające i statki powietrzne w wyższych segmentach rynku są narażone na ryzyko wykorzystania do prania pieniędzy i finansowania terroryzmu ze względu na łatwość ich przemieszczania w obrębie UE i poza jej granicami oraz utrudniony dostęp organów do informacji o towarach zarejestrowanych w państwach trzecich (motyw 20 Rozporządzenia AML). W konsekwencji dealerzy i dystrybutorzy pojazdów o wysokiej wartości, dotąd niepodlegający obowiązkowi AML/CFT (poza przypadkami dotyczącymi płatności gotówkowych), **staną się pełnoprawnymi podmiotami zobowiązanymi**, ze wszystkimi idącymi za tym obowiązkami.

W kontekście branży motoryzacyjnej warto też wskazać na firmy leasingowe, które powszechnie udzielają finansowania klientom nabywającym pojazdy od dealerów i dystrybutorów pojazdów. Przyjmuje się, że już na gruncie obowiązujących regulacji AML/CFT firmy leasingowe posiadają status instytucji obowiązanych. Status ten zostaje utrzymany na gruncie Rozporządzenia AML – leasing finansowy mieści się w katalogu działalności „instytucji finansowej” (definicja w art. 2 ust. 1 pkt 6 lit. a)

Rozporządzenia AML, odwołując się do rodzajów działalności z załącznika I do Dyrektywy 2013/36¹, obejmującego m.in. leasing finansowy). Oznacza to, że firmy leasingowe kwalifikowane są jako instytucja finansowa na gruncie Rozporządzenia AML, a co za tym idzie również jako podmiot zobowiązany.

Powyższe oznacza dla całej branży motoryzacyjnej, że część podmiotów (firmy leasingowe) będzie musiała dostosować istniejące już procedury AML do nowych, bardziej szczegółowych wymogów Rozporządzenia AML, a część (sprzedawcy pojazdów o wysokiej wartości) będzie musiała wdrożyć compliance AML od podstaw. W tym kontekście warto wskazać główne obowiązki podmiotów zobowiązanych w kontekście nowego Rozporządzenia AML.

2. Główne obowiązki podmiotów zobowiązanych

a) Obowiązek wprowadzenia wewnętrznej procedury AML

Podmioty zobowiązane (a więc zarówno handlujący pojazdami o wysokiej wartości jak i firmy leasingowe) muszą wprowadzić wewnętrzne strategie, procedury i środki kontroli mające zapewnić zgodność z Rozporządzeniem AML (art. 9 Rozporządzenia AML). Powinny one być proporcjonalne do charakteru, skali i złożoności działalności oraz obejmować m.in.: przeprowadzanie i aktualizację oceny ryzyka obejmującej całą działalność, zasady należytej staranności wobec klienta, zasady zgłaszania podejrzanych transakcji, zasady outsourcingu, przechowywanie dokumentacji, szkolenia pracowników oraz weryfikację rzetelności zatrudnianych osób.

b) Stosowanie środków należytej staranności wobec klienta

Środki należytej staranności należy stosować m.in. przy nawiązywaniu stosunków gospodarczych oraz **przy transakcjach sporadycznych o wartości od 10.000 EUR** (art. 19 Rozporządzenia AML). W przypadku transakcji sporadycznych będących transakcjami gotówkowymi próg wymagający stosowania wskazanych środków należytej staranności ulega obniżeniu do 3.000 EUR (art. 19 ust. 4 Rozporządzenia AML) – konieczna jest wtedy identyfikacja i weryfikacja klienta. Odnosnie zaś samych płatności gotówką, to w odniesieniu do osób prowadzących handel towarami (np. dealerów samochodowych) i świadczących usługi Rozporządzenie AML ograniczy możliwość przyjmowania płatności gotówką wyłącznie do kwoty 10.000 EUR (art. 80 Rozporządzenia AML) – przy czym Państwa członkowskie mogą wprowadzić także niższy limit.

Na środki należytej staranności składają się łącznie: identyfikacja klienta i weryfikacja jego tożsamości, identyfikacja beneficjenta rzeczywistego i podjęcie racjonalnych działań w celu weryfikacji jego tożsamości, ocena celu i zamierzonego charakteru stosunków gospodarczych, weryfikacja klienta i beneficjenta rzeczywistego pod kątem ukierunkowanych sankcji finansowych oraz bieżące monitorowanie stosunków gospodarczych, ustalenie statusu PEP (osób zajmujących eksponowane stanowiska polityczne), identyfikacja i weryfikacja osoby upoważnionej do działania w imieniu klienta, a także identyfikacja osób, w imieniu których lub na rzecz których dokonywana jest transakcja (art. 20 Rozporządzenia AML).

W przypadku podmiotów prowadzących handel towarami o wysokiej wartości (w tym pojazdami silnikowymi) za klienta uznaje się, oprócz bezpośredniego nabywcy, także dostawcę towaru (art. 19 ust. 6 lit. a Rozporządzenia AML) – **co oznacza konieczność stosowania należytej staranności także wobec podmiotu, od którego pojazd jest nabywany np. do dalszej odsprzedaży.**

c) Identyfikacja klienta i beneficjenta rzeczywistego

Identyfikacja klienta polega na ustaleniu jego danych, których katalog jest wskazany w Rozporządzeniu AML i różni się w zależności od statusu prawnego klienta. Przykładowo w stosunku do klienta będącego osobą fizyczną Rozporządzenie AML przewiduje następujący katalog danych identyfikacyjnych:

- 1) wszystkie imiona i nazwiska;
- 2) informacje na temat każdego posiadanego obywatelstwa lub bezpaństwowości i statusu uchodźcy lub ochrony uzupełniającej, w stosownych przypadkach;
- 3) krajowy numer identyfikacyjny, w stosownych przypadkach;
- 4) datę urodzenia;
- 5) miejsce urodzenia;
- 6) miejsce zwykłego pobytu lub, w przypadku braku stałego adresu zamieszkania, miejsce legalnego pobytu w UE, adres pocztowy, pod którym można skontaktować się z osobą fizyczną².

Identyfikacja beneficjenta rzeczywistego obejmuje ustalenie wszystkich osób fizycznych będących ostatecznym właścicielem podmiotu prawnego, trustu, który powstał w drodze czynności prawnej, lub podobnego porozumienia prawnego lub sprawującą kontrolę nad nimi, w tym zrozumienie struktury własności i kontroli klienta oraz pozyskanie wszystkich danych identyfikacyjnych tych osób, skatalogowanych w art. 62 ust. 1 lit a) Rozporządzenia AML.

d) Weryfikacja klienta i beneficjenta rzeczywistego

Weryfikacja tożsamości klienta i beneficjenta rzeczywistego powinna nastąpić przed nawiązaniem stosunków gospodarczych lub przeprowadzeniem transakcji sporadycznej (art. 23 Rozporządzenia AML), poprzez uzyskanie i sprawdzenie dokumentów, danych

lub informacji z wiarygodnych źródeł. W odniesieniu do beneficjenta rzeczywistego weryfikacja obejmuje dodatkowo obowiązkowe sprawdzenie danych w centralnych rejestrach beneficjentów rzeczywistych (art. 22 ust. 7 Rozporządzenia AML) – jest to obligatoryjny etap, niezależny od innych zastosowanych metod weryfikacji.

e) Obowiązki dot. struktury organizacyjnej i pracowników w obszarze AML/CFT

Rozporządzenie AML porządkuje i ujednolica wymogi dotyczące stanowisk ds. zapewniania zgodności z prawem, których wyznaczenie jest obowiązkowe w podmiotach zobowiązanych.

Po pierwsze, podmiot zobowiązany wyznacza jednego członka zarządu, odpowiedzialnego za zapewnienie zgodności z przepisami AML – określanego jako „kierownik ds. zapewniania zgodności z odpowiednimi przepisami” (art. 11 ust. 1 Rozporządzenia AML). Do jego obowiązków należy m.in.: zapewnianie spójności wewnętrznych strategii, procedur i środków kontroli z ekspozycją podmiotu na ryzyko oraz ich wdrażania; zapewnianie zgodności z odpowiednimi przepisami; zapewnienie przydzielenia wystarczających zasobów ludzkich i materialnych; a także otrzymywanie informacji o istotnych niedociągnięciach w wewnętrznych strategiach, procedurach i środkach kontroli.

Po drugie, powołuje się pracownika ds. zapewniania zgodności z odpowiednimi przepisami (art. 11 ust. 2 Rozporządzenia AML) i który m.in. przekazuje do jednostki analityki finansowej (ang. *financial intelligence unit*, „FIU”) zgłoszenia podejrzanых transakcji (zob. szerzej pkt Obowiązki zgłoszeniowe poniżej).

Rozporządzenie AML wprowadza także nowy obowiązek weryfikacji rzetelności pracowników oraz osób o porównywalnym statusie (w tym przedstawicieli i dystrybutorów) bezpośrednio zaangażowanych w zapewnianie zgodności z Rozporządzeniem AML – obejmujący sprawdzenie ich kompetencji, wiedzy oraz dobrej opinii, uczciwości i etyczności, zarówno

przed powierzeniem funkcji, jak i cyklicznie w trakcie jej pełnienia (art. 13 Rozporządzenia AML).

Dla dealerów pojazdów o wysokiej wartości wdrożenie tych funkcji będzie stanowić nowy element organizacyjny, natomiast dla firm leasingowych – konieczność zweryfikowania, czy dotychczasowa struktura compliance (osoba odpowiedzialna w zarządzie oraz wyznaczony pracownik AML) spełnia nowe, bardziej szczegółowe wymogi Rozporządzenia AML. Dla obydwu kategorii podmiotów zobowiązanych **nowością będzie obowiązek dot. weryfikacji rzetelności pracowników** i osób o porównywalnym statusie, zaangażowanych w wykonywanie obowiązków AML / CFT.

f) Obowiązki zgłoszeniowe

Rozporządzenie AML przewiduje dla podmiotów zobowiązanych obowiązek niezwłocznego zgłaszania do FIU z własnej inicjatywy, sytuacji, w których podmiot zobowiązany wie, podejrzewa lub ma uzasadnione podstawy, by podejrzewać, że środki finansowe lub działania, niezależnie od kwoty, o jaką chodzi, są dochodami z działalności przestępczej lub są powiązane z finansowaniem terroryzmu lub działalnością przestępczą, a także obowiązek odpowiadania na wnioski FIU o udzielenie dodatkowych informacji w takich przypadkach (art. 69 Rozporządzenia AML). Zgłoszeniu podlegają wszystkie podejrzane transakcje, w tym próby transakcji i podejrzenia wynikające z niemożności dokonania należytej staranności wobec klienta.

Warto też zwrócić uwagę na nowy obowiązek zgłoszeniowy: **osoby prowadzące handel towarami o wysokiej wartości mają obowiązek zgłaszania do FIU wszystkich transakcji sprzedaży m.in. pojazdów silnikowych o cenie co najmniej 250.000 EUR** (a także jednostek pływających i statków powietrznych powyżej 7.500.000 EUR) nabywanych do celów niekomercyjnych (art. 74 Rozporządzenia AML). Taki sam obowiązek zgłoszeniowy dotyczy instytucji kredytowych i finansowych (w tym firm leasingowych) świadczących usługi związane z zakupem lub

przeniesieniem własności tych towarów w stosunku do wszystkich transakcji, jakie przeprowadzają na rzecz swoich klientów w odniesieniu do tych towarów.

3. Podsumowanie

Rozporządzenie AML nakłada określone obowiązki m.in. na dwie grupy podmiotów funkcjonujące w branży motoryzacyjnej:

- podmioty prowadzące handel pojazdami silnikowymi o wysokiej wartości, czyli w praktyce ich dealerów i dystrybutorów (wchodzących pod reżim regulacji AML/CFT pierwszy raz na podstawie nowego Rozporządzenia AML); oraz
- firmy leasingowe (już najczęściej będące instytucjami obowiązany na gruncie aktualnie obowiązujących regulacji AML/CFT).

Kluczowe wyzwania to: wdrożenie lub aktualizacja wewnętrznych procedur AML i oceny ryzyka, stosowanie pełnego zakresu środków należytej staranności wobec klientów i beneficjentów rzeczywistych, wypełnianie obowiązku dokonywania zgłoszeń do FIU oraz odpowiednie dostosowanie wewnętrznej struktury organizacyjnej do nowych wymogów.

Warto także pamiętać o wspomnianym powyżej nowym progu 10.000 EUR dla transakcji sporadycznych oraz o tym, że w niektórych sytuacjach dealerzy pojazdów będą musieli stosować środki należytej staranności także wobec podmiotów, od których kupują pojazdy w celu ich dalszej sprzedaży.

→ Rozporządzenie AML jest stosowane od 10 lipca 2027 r., co pozostawia podmiotom z branży motoryzacyjnej ograniczony czas na przygotowanie się do nowych wymogów.

P R Z Y P I S Y

1. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE (Dz. U. UE. L. z 2013 r. Nr 176, str. 338 z późn. zm.) („Dyrektywa 2013/36”).
2. Art. 22 ust. 1 Rozporządzenia AML.

*Łukasz Szymański*

radca prawny, Szef Zespołu Doradztwa Regulacyjnego dla sektora Finansowego, praktyka Bankowości i Finansów w kancelarii CMS

*dr Magdalena Jaczewska-Żurek*

radczyni prawna, senior associate w praktyce Bankowości i Finansów w kancelarii CMS



REFORMA UNIJNYCH WYTYCZNYCH W SPRAWIE KONCENTRACJI – IMPLIKACJE DLA SEKTORA MOTORYZACYJNEGO



Kontrola koncentracji dotyczy transakcji prowadzących do trwałej zmiany kontroli nad przedsiębiorstwem lub jego częścią. W praktyce koncentracją może być m.in. przejęcie innego przedsiębiorcy, połączenie dwóch przedsiębiorców albo utworzenie wspólnego przedsiębiorstwa (joint venture), które będzie samodzielnie prowadziło działalność na rynku.



W sektorze motoryzacyjnym obowiązek zgłoszenia koncentracji może więc powstać przykładowo w przypadku przejęcia dealera samochodowego lub producenta pojazdów czy komponentów, a także gdy co najmniej dwóch niezależnych dealerów lub producentów tworzy wspólną spółkę prowadzącą własną działalność gospodarczą. Jeżeli spełnione są odpowiednie progi obrotowe, transakcja może wymagać zgłoszenia Komisji Europejskiej albo właściwemu krajowemu organowi ochrony konkurencji, w Polsce – Prezesowi UOKiK. Organ bada wówczas, czy planowana koncentracja nie doprowadzi do istotnego ograniczenia skutecznej konkurencji, np. przez nadmierne wzmocnienie pozycji rynkowej połączonych przedsiębiorców.

Sposób, w jaki organy ochrony konkurencji oceniają takie transakcje, może jednak w najbliższym czasie istotnie się zmienić. Pod koniec kwietnia 2026 r. Komisja Europejska opublikowała projekt nowych wytycznych dotyczących oceny koncentracji (**„Nowe Wytyczne”**)¹, które docelowo mają zastąpić dwa dotychczas obowiązujące dokumenty poświęcone koncentracjom horyzontalnym i niehoryzontalnym. Choć wytyczne nie mają charakteru prawnie wiążącego, w praktyce stanowią istotny punkt odniesienia dla Komisji Europejskiej oraz przedsiębiorstw planujących transakcje podlegające unijnej kontroli koncentracji.

Rewizja dotychczasowych wytycznych stanowi odpowiedź na głębokie zmiany zachodzące we współczesnej gospodarce, w tym postępującą cyfryzację, transformację energetyczną oraz rosnące znaczenie innowacji. Komisja Europejska dąży bowiem do dosto-

sowania ram oceny koncentracji do nowych realiów rynkowych, zachowując jednocześnie podstawowy cel kontroli koncentracji, jakim jest ochrona skutecznej konkurencji na rynku wewnętrznym.

Jednym z sektorów, w których proponowane zmiany mogą mieć szczególne znaczenie, jest branża motoryzacyjna. Trwająca transformacja w kierunku elektromobilności, rozwój technologii cyfrowych i oprogramowania wykorzystywanego w pojazdach, a także rosnąca konkurencja ze strony producentów spoza Europy wpływają zarówno na poziom aktywności transakcyjnej, jak i na strukturę konkurencji na poszczególnych rynkach. Nowe Wytyczne mogą więc wpływać na sposób oceny przejęć, joint ventures i innych transakcji konsolidacyjnych dokonywanych przez producentów, dostawców komponentów, dealerów oraz inne podmioty działające w sektorze motoryzacyjnym.

Geneza i zakres reformy

Obecne ramy oceny takich transakcji zostały szczegółowo przedstawione w dwóch odrębnych dokumentach Komisji dotyczących koncentracji horyzontalnych i niehoryzontalnych, opublikowanych odpowiednio w 2004 r. i 2008 r. Od tego czasu gospodarka UE uległa istotnym zmianom, a dotychczasowe wytyczne są coraz częściej postrzegane jako niedostosowane do współczesnych realiów rynkowych. Dlatego podstawowym celem projektu Nowych Wytycznych jest dostosowanie ram oceny fuzji do współczesnych re-

aliów rynkowych, praktyki Komisji i orzecznictwa TSUE, tak aby zapewnić przewidywalne, oparte na dowodach i ekonomicznie uzasadnione zasady kontroli koncentracji, wspierające utrzymanie konkurencyjnego rynku wewnętrznego UE. Reforma ma charakter kompleksowy, ponieważ zakłada opracowanie zupełnie nowych wytycznych obejmujących zarówno koncentracje wertrykalne, jak i horyzontalne.

Projekt Nowych Wytycznych został opublikowany 30 kwietnia 2026 r. i był poddany konsultacjom publicznym, które zakończyły się 26 czerwca 2026 r. We wrześniu 2026 r. Komisja Europejska ma opublikować badania ekonomiczne na temat stosowania Nowych Wytycznych. Według planu prace mają zakończyć się w IV kwartale tego roku.

Kluczowe zmiany

Projekt wytycznych rozszerza katalog teorii szkody, czyli negatywnych skutków, jakie może wywołać koncentracja. Jednocześnie rozszerza zakres okoliczności, w których Komisja Europejska może interweniować, zwiększając prawdopodobieństwo, że transakcje wcześniej uznawane za niskoryzykowne, będą teraz objęte większą kontrolą. Nie wchodząc w szczegóły, można stwierdzić, że Nowe Wytyczne kładą nacisk na utratę konkurencyjności jako najbardziej szkodliwą dla gospodarki UE. Komisja zachowała część dotychczasowych szkód, nadając im status odrębnych teorii szkody, jak utrata innowacyjności, dostęp do informacji wrażliwych czy utrata konkurencyjności inwestycyjnej. Ponadto wprowadza nowe teorie szkody np. teorię ekosystemową zakładającą badanie negatywnego wpływu koncentracji na inne rynki niż te, których dotyczy koncentracja.

Projekt Nowych Wytycznych zwraca szczególną uwagę na rynki pracy w ten sposób, że przy badaniu transakcji Komisja Europejska będzie mogła oceniać transakcje pod kątem wpływu na wynagrodzenia pracowników, warunki pracy i mobilność, jeśli tworzy lub wzmacnia siłę pracodawców-dominatorów na odpowiednim rynku

pracy. Komisja nie powinna przy tym uznać za przeszkodę dla koncentracji np. planowanej redukcji personelu w wyniku standardowej restrukturyzacji następującej po połączeniu dwóch przedsiębiorców.

Oprócz rozbudowania teorii szkody, projekt wytycznych podkreśla rolę teorii korzyści, czyli tego, jakie pozytywne skutki będzie miała realizacja zgłaszanej koncentracji. Ma to zachęcić przedsiębiorców do wyjaśniania, w jaki sposób transakcja zwiększa lub utrzymuje skuteczną konkurencję i przynosi korzyści konsumentom, aby zrównoważyć ewentualne szkody dla konsumentów w trwały sposób. Ważne jest przy tym, aby przedsiębiorcy solidnie udokumentowali planowane korzyści.

W kontekście zwiększenia roli teorii korzyści projekt wytycznych zakłada, że koncentracje zwiększające skalę i wspierające konkurencyjność UE mogą być korzystne dla gospodarki oraz odporności strategicznej, pod warunkiem, że generowane efektywności są weryfikowalne, specyficzne dla transakcji, przynoszą korzyści konsumentom i nie prowadzą do wzrostu siły rynkowej ograniczającej konkurencję. Może to być korzystne dla tworzenia tzw. europejskich czempionów, którzy mogliby skutecznie konkurować na rynkach globalnych.

Wpływ Nowych Wytycznych na sektor motoryzacyjny

Europejski sektor motoryzacyjny – charakteryzujący się wysoką kapitałochłonnością, intensywnymi pracami badawczo-rozwojowymi oraz zależnością od złożonych łańcuchów dostaw – jest jednym z sektorów, które mogą odczuć zmiany wynikające z projektu Nowych Wytycznych.

Projekt zaproponowany przez Komisję Europejską wprost wskazuje, że ocena koncentracji powinna uwzględniać skalę, innowacje, inwestycje i odporność jako czynniki prokonkurencyjne, a fuzje mogą być instrumentem osiągnięcia skali w sektorach o „wy-



sokiej kapitałochłonności i szybkich innowacjach badawczo-rozwojowych”. Dla producentów pojazdów, dostawców komponentów, producentów baterii czy podmiotów rozwijających technologie elektromobilności oznacza to, że transakcje konsolidacyjne będą oceniane nie tylko przez pryzmat obecnych udziałów rynkowych, ale również dynamicznego potencjału konkurencyjnego, w tym zdolności technologicznych, zaawansowania projektów badawczo-rozwojowych, wydatków inwestycyjnych i zdolności do ekspansji.

W praktyce podmioty z branży motoryzacyjnej będą mogły szerzej argumentować, że planowana transakcja wzmacnia ich zdolność do innowacji i inwestycji, powołując się przy tym na wskaźniki dynamiczne, takie jak łączenie komplementarnych aktywów, zapewnienie dostępu do finansowania czy umożliwienie realizacji projektów przekraczających skalę pojedynczego podmiotu. Może to być istotne zwłaszcza przy transakcjach dotyczących produkcji baterii, rozwoju technologii jazdy autonomicznej, oprogramowania dla pojazdów czy zapewnienia bezpieczeństwa dostaw krytycznych surowców. Jednocześnie jednak Komisja Europejska będzie badać, w ramach odrębnych teorii szkody dotyczących utraty konkurencji innowacyjnej i inwestycyjnej, czy koncentracja nie prowadzi do ogra-

niczenia lub opóźnienia projektów inwestycyjnych i badawczo-rozwojowych, nawet jeśli połączony podmiot deklaruje ich kontynuację.

Nowe Wytyczne nie oznaczają jednak złagodzenia kontroli koncentracji w sektorze motoryzacyjnym. Stosowany dotychczas test SIEC (ang. *Significant Impediment to Effective Competition*) nie ulega zmianie, a ciężar wykazania efektywności spoczywa na stronach transakcji. Producenci i dostawcy nie powinni zatem oczekiwać automatycznej akceptacji dużych transakcji wyłącznie z uwagi na ich potencjał innowacyjny czy inwestycyjny – będzie on wymagał szczegółowego wykazania w oparciu o rozbudowaną argumentację i dowody, przedstawione w trakcie danego postępowania antymonopolowego.

Praktyczne rekomendacje

Nowe Wytyczne należy postrzegać nie jako rewolucję, lecz jako dostosowanie kontroli koncentracji do wyzwań współczesnej gospodarki. Dla przedsiębiorców z sektora motoryzacyjnego oznacza to jednak, że kwestie związane z kontrolą koncentracji warto uwzględ-

niać już na wczesnym etapie planowania transakcji – zarówno przy większych przejęciach, jak i przy tworzeniu wspólnych przedsięwzięć.

W szczególności producenci, dostawcy i inni uczestnicy rynku powinni odpowiednio wcześniej ocenić nie tylko, czy dana transakcja podlega obowiązkowi zgłoszenia, ale również jakie zagadnienia mogą zainteresować organ ochrony konkurencji. W przypadku transakcji związanych z elektromobilnością, oprogramowaniem, bateriami czy innymi nowymi technologiami, coraz większe znaczenie może mieć wpływ transakcji na innowacje, inwestycje oraz przyszłą zdolność uczestników rynku do konkutowania.

Jednocześnie Nowe Wytyczne mogą stworzyć większą przestrzeń do wykazywania pozytywnych skutków koncentracji. Przedsiębiorcy planujący transakcję powinni zatem już na etapie jej przygotowania identyfikować i dokumentować konkretne korzyści, takie jak możliwość realizacji nowych inwestycji, przyspieszenie prac badawczo-rozwojowych, zwiększenie skali

produkcji czy wzmocnienie odporności łańcucha dostaw. Ogólne deklaracje dotyczące zwiększenia konkurencyjności lub innowacyjności mogą nie wystarczyć – kluczowe będzie wykazanie, w jaki sposób korzyści te zostaną osiągnięte w praktyce.

Warto również pamiętać, że istotnym źródłem informacji dla Komisji Europejskiej pozostają dokumenty przygotowywane przez same strony transakcji. Analizy strategiczne, prezentacje dla zarządu czy materiały dotyczące planowanej integracji powinny więc w sposób rzetelny odzwierciedlać biznesowe cele transakcji i jej przewidywane skutki.

Dla sektora motoryzacyjnego praktyczny wniosek jest zatem prosty: wraz ze wzrostem znaczenia innowacji, inwestycji i dynamicznej konkurencji rośnie również znaczenie odpowiednio wczesnego przygotowania transakcji pod kątem kontroli koncentracji.

PRZYPISY

1. Komisja Europejska, Wytyczne w sprawie oceny koncentracji na podstawie rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (projekt z 30 kwietnia 2026 r.).

***Krzysztof Sikora***

radca prawny, counsel w praktyce
Prawa Ochrony Konkurencji i Konsu-
mentów w kancelarii CMS

***Aleksandra Kasprzak***

aplikantka adwokacka, lawyer
w praktyce Prawa Ochrony
Konkurencji i Konsumentów
w kancelarii CMS

***Wojciech Wydmański***

aplikant adwokacki, lawyer w praktyce
Prawa Ochrony Konkurencji i Konsu-
mentów w kancelarii CMS



RÓWNE PŁACE NA PEŁNYCH OBROTACH SEKTOR MOTORYZACYJNY WOBEC UNIJNEJ DYREKTYWY O PRZEJRZYSTOŚCI I RÓWNOŚCI WYNAGRODZEŃ



Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/970 z 10 maja 2023 r. w sprawie wzmocnienia stosowania zasady równości wynagrodzeń dla mężczyzn i kobiet za taką samą pracę lub pracę o takiej samej wartości za pośrednictwem mechanizmów przejrzystości wynagrodzeń oraz mechanizmów egzekwowania (dalej „Dyrektywa”) wprowadza rozbudowany system środków mający na celu zapewnienie przejrzystości wynagrodzeń oraz wzmocnienie zasady jednakowego wynagrodzenia za taką samą pracę lub pracę o takiej samej wartości.



Termin na wdrożenie Dyrektywy upłynął 7 czerwca 2026 r. Większość krajów Unii Europejskiej, w tym Polska, nie zakończyła jednak prac legislacyjnych nad lokalnymi przepisami. Na dzień 1 sierpnia 2026, jedynie pięć państw - Włochy, Litwa, Malta, Słowacja i Grecja - w pełni implementowało Dyrektywę. Skala opóźnień pokazuje, jak trudne jest przełożenie nowych rozwiązań na krajowe systemy prawne. Jeszcze większym wyzwaniem będzie jednak dostosowanie się pracodawców do nowych regulacji. Zwłaszcza w sytuacji, gdy nieznany jest jeszcze ostateczny kształt przepisów krajowych.

Nowym regulacjom z uwagą powinny przyglądać się zwłaszcza sektory, w których występuje wyraźna dysproporcja płci w zatrudnieniu. Jednym z nich jest polski przemysł motoryzacyjny, uchodzący za branżę zdominowaną przez mężczyzn, ze względu na dużą liczbę stanowisk inżynierskich i produkcyjnych. Pogląd ten zdaje się, przynajmniej częściowo, potwierdzać statystyka. Według Eurostatu, w 2025 roku przy produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep w Polsce zatrudnionych było ponad 320 tysięcy osób. Aż dwóch na trzech pracowników stanowili mężczyźni.

Co więcej, znaczna część zakładów motoryzacyjnych działających w Polsce wchodzi w skład międzynaro-

dowych koncernów. W związku z tym, lokalne spółki stosują często systemy stanowisk, widełki płacowe, zasady premiowania i procesy podwyżkowe, wynikające z wytycznych i decyzji zapadających na poziomie centrali danej grupy kapitałowej. W tej perspektywie, dla sektora szczególnie istotne znaczenie będzie miała koncepcja jednego źródła zasad wynagradzania, wynikająca z Dyrektywy.

Kluczowe założenia Dyrektywy i polskiego projektu ustawy

Dyrektywa ma zastosowanie zarówno do pracodawców sektora publicznego, jak i prywatnego. Obejmuje więc całą branżę motoryzacyjną - od fabryk po sieci dealerskie. Ostateczny kształt polskich przepisów nie jest jeszcze znany, jednak główne założenia projektu ustawy zostały już upublicznione.

Fundamentem nowej regulacji jest wymóg, aby pracodawcy stosowali obiektywne, neutralne pod względem płci kryteria wartościowania pracy, obejmujące cztery kategorie: umiejętności, wysiłek, zakres odpowiedzialności oraz warunki pracy. Na ich podstawie pracodawca powinien zbudować strukturę wynagrodzeń

umożliwiająca ocenę, czy pracownicy znajdują się w porównywalnej sytuacji - wykonują taką samą pracę lub pracę o takiej samej wartości. W polskim projekcie kryteria te muszą zostać uzgodnione z zakładowymi organizacjami związkowymi - nie wystarczy więc sama konsultacja, jak przewiduje Dyrektywa. To istotne zastrzeżenie dla branży motoryzacyjnej, w której uzwiązkowienie zakładów produkcyjnych jest stosunkowo wysokie.

Jeszcze przed nawiązaniem stosunku pracy pracodawca jest zobowiązany do przekazania kandydatowi informacji o wysokości wynagrodzenia lub jego przedziale na oferowanym stanowisku. Ogłoszenia o pracę oraz nazwy stanowisk muszą być neutralne pod względem płci. Co więcej, pracodawca nie może pytać kandydata o wynagrodzenie otrzymywane u obecnego lub poprzednich pracodawców. W Polsce obowiązki te funkcjonują już od grudnia 2025 r. na mocy odrębnych przepisów Kodeksu pracy. Oznacza, to że w tym zakresie Dyrektywa została już w Polsce częściowo wdrożona.

Kolejnym istotnym elementem regulacji jest prawo pracownika do uzyskania od pracodawcy informacji o jego indywidualnym poziomie wynagrodzenia oraz o średnich poziomach wynagrodzenia w podziale na płeć w odniesieniu do kategorii pracowników wykonujących taką samą pracę lub pracę o takiej samej wartości. W polskim projekcie pracodawca musi udzielić odpowiedzi w ciągu 30 dni - to znacznie szybciej niż dwumiesięczny termin przewidziany Dyrektywą.

Pracodawcy zatrudniający co najmniej 100 pracowników będą zobowiązani do sporządzania sprawozdań z luki płacowej obejmujących takie wskaźniki, jak m.in. luka płacowa ze względu na płeć, czy jej mediana. Pierwsze sprawozdania mają trafić do organu monitorującego do 7 czerwca 2027 r. (pracodawcy zatrudniający powyżej 150 pracowników) lub do 7 czerwca 2031 r. (pracodawcy zatrudniający od 100 do 149 pracowników). Jeśli sprawozdanie wykaże nieuzasadnioną lukę płacową wynoszącą co najmniej 5% w którejkolwiek kategorii pracowników, a pracodawca nie podejmie skutecznych działań zaradczych, konieczne stanie się

przeprowadzenie tzw. wspólnej oceny wynagrodzeń we współpracy z organizacjami związkowymi.

Projekt polskiej ustawy przewiduje również odwrócenie ciężaru dowodu w sprawach o dyskryminację płacową w przypadku naruszenia obowiązków przejrzystości. Oznacza to, że to pracodawca będzie musiał wykazać, że różnice w wynagrodzeniu mają obiektywne uzasadnienie. Grzywna za naruszenie przepisów ma wynosić od 2 000 do 60 000 PLN, a odszkodowanie dla pracownika ma być nie niższe niż minimalne wynagrodzenie za pracę. Szczególnie dotkliwa dla firm z sektora motoryzacyjnego, które uczestniczą w przetargach publicznych może być planowana sankcja wykluczenia z zamówień publicznych, stosowana wobec pracodawców z nieuzasadnioną luką płacową powyżej 5%. To rozwiązanie wykracza poza wymogi Dyrektywy, która jedynie sugeruje państwom członkowskim rozważenie takiego mechanizmu.

Koncepcja „jednego źródła” (*single source*)

Przy ocenie, czy pracownicy znajdują się w porównywalnej sytuacji w celu ustalenia czy wykonują taką samą pracę lub pracę o takiej samej wartości, Dyrektywa nie ogranicza możliwości dokonywania porównań wyłącznie do przypadków, w których kobiety i mężczyźni są zatrudnieni przez tego samego pracodawcę. Porównanie może obejmować także osoby zatrudnione w różnych podmiotach, jeżeli istotne warunki wynagrodzenia można przypisać dla jednego źródła, które je ustanawia, a same warunki są jednolite i porównywalne.

Koncepcja jednego źródła znalazła również odzwierciedlenie w polskim projekcie ustawy. Zgodnie z projektowanymi rozwiązaniami, jedno źródło występuje wówczas, gdy warunki wynagrodzenia są ustalane wspólnie z pracodawcą albo poza pracodawcą dla więcej niż jednej organizacji. Jako przykłady projekt wskazuje przepisy powszechnie obowiązującego prawa, układy zbiorowe pracy, a także - co może mieć szcze-



gólne znaczenie praktyczne - wewnętrzne regulacje obowiązujące w ramach grupy kapitałowej, grupy przedsiębiorstw lub grupy przedsiębiorców prowadzących wspólną działalność gospodarczą.

Konsekwencje tak ukształtowanej definicji mogą być daleko idące. Jeżeli warunki wynagradzania są ustalane przez jedno źródło, na przykład przez centralę grupy, pracownicy mogą zyskać możliwość porównywania swojego wynagrodzenia z wynagrodzeniami pracowników zatrudnionych w innych spółkach należących do tej samej grupy.

Dla grup kapitałowych oznacza to, że odrębna osobowość prawna poszczególnych spółek nie będzie automatycznie stanowić bariery dla roszczeń dotyczących równego wynagrodzenia, jeżeli zarządzanie polityką płacową pozostaje scentralizowane.

Praktyka rynkowa pokazuje, że duże koncerny często stosują jednolite systemy wartościowania stanowisk i zaszerogowania we wszystkich spółkach grupy działających w danym kraju, jak i w innych krajach, w któ-



rych grupa prowadzi swoją działalność. Centralne polityki HR często określają także widełki płacowe, zasady progresji wynagrodzeń, struktury premii oraz pakiety świadczeń dodatkowych dla całej grupy.

Fabryki, centra usług wspólnych, biura handlowe oraz spółki importerskie należące do tego samego koncernu często objęte są wspólną polityką wynagradzania, mimo że funkcjonują w Polsce jako odrębne podmioty

prawne. Ich międzynarodowy charakter może rodzić pytania o to, czy na gruncie koncepcji jednego źródła możliwe będzie porównywanie wynagrodzeń pracowników zatrudnionych w różnych państwach, jeżeli zasady ich wynagradzania są ustalane przez ten sam podmiot.

Aby udzielić odpowiedzi na to pytanie, konieczna będzie pogłębiona analiza, czy w konkretnym przypadku centralny system wartościowania stanowisk lub globalna siatka płac mogą zostać uznane za „jedno źródło” w rozumieniu Dyrektywy oraz projektowanej polskiej ustawy.

Wyzwania dla pracodawców w praktyce

Wdrożenie nowych przepisów w branży motoryzacyjnej będzie wymagało zmian na wielu płaszczyznach jednocześnie, od systemów HR po procesy rekrutacyjne. Pierwszym krokiem będzie opracowanie lub dostosowanie systemu wartościowania stanowisk tak, aby spełniał wymóg neutralności płciowej i opierał się na czterech kryteriach wymaganych przez Dyrektywę

i polski projekt ustawy. W branży motoryzacyjnej, wyzwaniem jest duża różnorodność stanowisk - od operatorów linii montażowej, przez inżynierów procesu, po specjalistów ds. sprzedaży flotowej i konieczność wykazania, że różnice w wynagrodzeniu między kategoriami wynikają z obiektywnych przesłanek. Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej udostępniło już narzędzie do wartościowania pracy (plik Excel) wraz z wytycznymi, co może stanowić dobry punkt wyjścia. W dużych zakładach produkcyjnych, gdzie uzwiązkowienie jest częste, kluczowe będzie też włączenie organizacji związkowych w proces definiowania kryteriów wartościowania pracy.

Pracodawcy powinni przeprowadzić audyt istniejących siatek płac, regulaminów wynagradzania, systemów premialnych i świadczeń pozapłacowych pod kątem potencjalnych nieuzasadnionych różnic płacowych. Dotyczy to zarówno wynagrodzenia zasadniczego, jak i wszelkich składników dodatkowych - premii produkcyjnych, bonusów za wyniki sprzedaży czy dodatków zmianowych - które mogą generować luki płacowe w sposób mniej oczywisty.



→ **Nowe regulacje** dotyczące przejrzystości wynagrodzeń to nie tylko kolejny obowiązek sprawozdawczy, ale systemowa zmiana podejścia do polityki płacowej. Dla branży motoryzacyjnej - ze względu na skalę zatrudnienia i złożone struktury grupowe - wdrożenie nowych przepisów powinno być traktowane priorytetowo. Szczególnej uwagi wymaga analiza koncepcji jednego źródła.

Pracodawcy z sektora powinni już teraz przeanalizować, które elementy ich polityki wynagradzania mają charakter centralny, a które są kształtowane lokalnie i odpowiednio przygotować się na nowe obowiązki.



Agnieszka Kałwa

adwokatka, counsel w praktyce
Prawa Pracy kancelarii CMS



Dawid Burzyński

aplikant radcowski, lawyer w praktyce
Prawa Pracy kancelarii CMS



UKSC/NIS2 W GRUPACH KAPITAŁOWYCH BRANŻY MOTORYZACYJNEJ – NAJWAŻNIEJSZE OBOWIĄZKI I TERMINY



Cyberbezpieczeństwo w ostatnich latach stało się jednym z priorytetów regulacyjnych Unii Europejskiej. Jednym z jej przejawów jest Dyrektywa NIS2 (2022/2555)¹, która zobowiązała państwa członkowskie do wdrożenia jej przepisów lokalnie do 17 października 2024 r. Jednak prace legislacyjne w Polsce trwały znacznie dłużej – nowelizacja ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa („UKSC”)², wdrażająca dyrektywę NIS2, weszła w życie dopiero 3 kwietnia 2026 r.



Dla grup kapitałowych działających w kilku państwach nie oznacza to jednak jednego, europejskiego zestawu instrukcji. Każdy kraj mógł uregulować wybrane kwestie odmiennie, a nawet pójść krok dalej niż dyrektywa. Polska zrobiła to m.in. przez wprowadzenie kary ekstraparycyjnej do 100 000 000 zł (art. 73 ust. 5 UKSC), która dotyczy naruszenia UKSC powodującego m.in. bezpośrednio i poważne cyberzagrożenie dla obronności, bezpieczeństwa państwa czy stwarzającego zagrożenie poważną szkodą majątkową. Niezależnie od lokalnych nadregulacji, w międzynarodowej grupie kapitałowej pierwszy krok w celu wdrożenia przepisów NIS2 w życie powinien więc przypominać przegląd całej floty: trzeba sprawdzić osobno każdą spółkę, jej działalność, wielkość, systemy IT i właściwą jurysdykcję.

Branża motoryzacyjna w zakresie UKSC/NIS2

Branża motoryzacyjna to dziś nie tylko linie produkcyjne, komponenty i logistyka. To również połączone systemy produkcyjne, automatyka przemysłowa, platformy dostawców i ogromne ilości danych. W Załączniku nr 2 do UKSC branża motoryzacyjna została wskazana jako sektor ważny obejmujący zakres działań taki jak produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep

(NACE Rev. 2, sekcja C, dział 29) oraz produkcja pozostałego sprzętu transportowego (dział 30). Jeżeli taką działalność prowadzi średni lub duży przedsiębiorca, co do zasady staje się on podmiotem ważnym.

Średni czy duży przedsiębiorca? Liczy się nie tylko lokalna spółka

Weryfikacja, czy podmiot jest średnim czy małym przedsiębiorcą jest kluczowa. Jeśli podmiot nie jest co najmniej średnim przedsiębiorcą przy założeniu, że prowadzi działalność w branży, o której mowa powyżej – nie będzie podlegać przepisom UKSC. Mając to na względzie wskazać należy na kryteria uznania za średniego lub dużego przedsiębiorcę. W uproszczeniu średnim przedsiębiorcą jest podmiot, który zatrudnia mniej niż 250 osób oraz którego roczny obrót nie przekracza 50 mln euro lub roczna suma bilansowa nie przekracza 43 mln euro, a jednocześnie nie mieści się już w progach mikro- lub małego przedsiębiorstwa. Spójnik „lub” ma tu znaczenie: do zachowania statusu średniego przedsiębiorcy wystarczy zmieścić się w jednym z dwóch limitów finansowych, ale zawsze trzeba spełnić limit zatrudnienia. Dużym przedsiębiorcą jest natomiast podmiot przekraczający kryteria średniego przedsiębiorstwa, czyli zatrudniający co najmniej 250 osób albo, przy zatrudnieniu poniżej 250

osób, przekraczający jednocześnie próg obrotu 50 mln euro i sumy bilansowej 43 mln euro. Ocenę przeprowadza się według stanu na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego.

W grupie kapitałowej ta kalkulacja bywa jednak mniej intuicyjna. Przy ustalaniu wielkości uwzględnia się także dane przedsiębiorstw partnerskich i powiązanych: co do zasady dane podmiotów partnerskich dolicza się proporcjonalnie, a podmiotów powiązanych – w całości. UKSC przewiduje przy tym wyjątki, gdy systemy informacyjne spółki są niezależne od systemów innych podmiotów grupy lub spółki nie świadczą wspólnie tej samej usługi (art. 5 ust. 6-7 UKSC). Każda spółka wymaga więc odrębnej analizy, choć dane grupowe mogą przesądzić o jej wielkości. Co więcej, nawet działalność poboczna może uruchomić obowiązki wynikające z UKSC, a grupowa spółka IT lub cyber świadcząca usługi innym spółkom może sama podlegać UKSC.

Rejestracja – pierwszy obowiązkowy przystanek

Jeśli dokonaliśmy już oceny, że lokalna spółka podlega obowiązkom wynikającym z UKSC należy spełnić pierwszy z obowiązków tj. złożyć wniosek o wpis do wykazu podmiotów kluczowych i ważnych („Wykaz KSC”). Spółki, które spełniały przesłanki UKSC co do podlegania przepisom UKSC w dniu wejścia jej w życie tj. 3 kwietnia 2026 r. są zobowiązane do złożenia wniosku o wpis do Wykazu KSC do 3 października 2026 r. Samorejestracji dokonuje się elektronicznie przez dedykowany portal S46. Dodatkowo należy pamiętać, że każda zmiana w danych, które wprost wskazuje UKSC (w art. 7 ust. 2 pkt 1-18 UKSC) zobowiązuje do aktualizacji wpisu w Wykazie KSC w ciągu 14 dni od zmiany.

System zarządzania bezpieczeństwem informacji (art. 8 UKSC) to nie dokument na półkę

Niezależnie od zagadnienia rejestracji, sercem nowych obowiązków jest system zarządzania bezpieczeństwem informacji („SZBI”) obejmujący systemy używane w procesach wpływających na świadczenie usługi. Punktem wyjścia ma być regularne szacowanie ryzyka, a nie gotowy zestaw polityk skopiowany z innej spółki z grupy. Na tej podstawie podmiot dobiera proporcjonalne środki techniczne i organizacyjne, uwzględniając swoją wielkość, charakter działalności, aktualny stan wiedzy, koszty i możliwe skutki incydentu.

W praktyce oznacza to m.in. zabezpieczenie procesu nabywania, rozwoju i utrzymania systemów, zarządzanie dostępami i aktywami, bezpieczeństwo personelu i łańcucha dostaw, aktualizacje, kryptografię i – gdy jest to zasadne – uwierzytelnianie wieloskładnikowe. Trzeba również stale monitorować środowisko IT i OT (technologii operacyjnej), zbierać informacje o podatnościach, testować skuteczność zabezpieczeń oraz przygotować i utrzymywać plany ciągłości działania, plany awaryjne i odtworzeniowe. Kierownik podmiotu (w większości spółek – członkowie zarządu) ma zapewnić decyzje, role, budżet, nadzór i świadomość personelu. Delegowanie zadań do CISO, centrum usług wspólnych lub zewnętrznego dostawcy nie wyłącza jego odpowiedzialności. W przypadku organu wieloosobowego jakim jest zarząd odpowiedzialność za wykonanie obowiązków będzie spoczywać na wszystkich członkach zarządu, a nie wyłącznie na prezesie.

Incydent? Zegar rusza od wykrycia

Każdy incydent należy obsłużyć wewnętrznie, ale obowiązkowemu zgłoszeniu podlegają incydenty poważne – czyli takie, które powodują lub mogą spowodować poważne obniżenie jakości albo przerwanie świadczenia usługi, straty finansowe lub poważną szkodę mate-

rialną bądź niematerialną po stronie innych osób. Dotyczy to również systemów automatyki przemysłowej, co w zakładzie produkcyjnym może mieć znaczenie równie duże jak incydent w klasycznym IT.

Pierwsze wczesne ostrzeżenie należy przekazać przez S46 do właściwego CSIRT sektorowego niezwłocznie, nie później niż w ciągu 24 godzin od wykrycia. Pełniejsze zgłoszenie (zgłoszenie właściwe) powinno trafić w ciągu 72 godzin. Następnie CSIRT może zażądać przekazania sprawozdania okresowego, a sprawozdanie końcowe składa się co do zasady w ciągu miesiąca od zgłoszenia. Jeżeli obsługa incydentu nadal trwa, przekazuje się raport z postępu, a sprawozdanie końcowe – do miesiąca od jej zakończenia. Podmiot musi też współpracować z CSIRT i poinformować użytkowników, gdy incydent poważny niekorzystnie wpływa na usługę.

Terminy na horyzoncie – nie warto czekać na ostatnie sekundy

Najbliższa data to 3 października 2026 r. – do tego dnia podmioty spełniające kryteria już 3 kwietnia powinny złożyć wniosek o wpis do Wykazu KSC. Samo odłożenie rejestracji nie przesunę pozostałych terminów, ponieważ okresy liczy się od dnia spełnienia przesłanek, a nie od wpisu.

Do 3 kwietnia 2027 r. trzeba rozpocząć korzystanie z S46 oraz wdrożyć obowiązki z rozdziału 3 UKSC, w tym SZBI. Mimo, że typowo spółka motoryzacyjna będąca podmiotem ważnym nie będzie objęta obowiązkowym audytem, gdyż jest on obowiązkowy wyłącznie dla podmiotów kluczowych to organ może nakazać audyt m.in. po incydencie poważnym lub naruszeniu UKSC, o czym warto pamiętać. Czas ucieka – warto już dzisiaj przeprowadzić dokładną analizę działalności spółki, aby mieć możliwość spełnienia wymagań ustawowych w terminie.

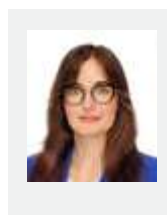
PRZYPISY

1. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2555 z dnia 14 grudnia 2022 r. w sprawie środków na rzecz wysokiego wspólnego poziomu cyberbezpieczeństwa na terytorium Unii, zmieniająca rozporządzenie (UE) nr 910/2014 i dyrektywę (UE) 2018/1972 oraz uchylającą dyrektywę (UE) 2016/1148 (dyrektywa NIS 2) (Tekst mający znaczenie dla EOG).
2. Ustawa z dnia 23 stycznia 2026 r. o zmianie ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa oraz niektórych innych ustaw.



dr Damian Karwala

radca prawny, counsel w praktyce
Prawa Własności Intelektualnej
i Nowych Technologii kancelarii
CMS



Magdalena Zajęcka

radczyni prawna, senior associate
w praktyce Prawa Własności
Intelektualnej i Nowych Technologii
kancelarii CMS



www.cms.law**C M S**

jest międzynarodową organizacją zrzeszającą niezależne kancelarie prawne, świadczącą kompleksowe usługi doradztwa prawnego i podatkowego na rzecz przedsiębiorstw, instytucji finansowych oraz organów administracji. Na całym świecie CMS posiada ponad 90 biur w ponad 50 państwach, w ramach których usługi prawne świadczy ponad 7 400 prawników. CMS jest największą i jedną z najbardziej doświadczonych kancelarii w Polsce, gdzie działa od ponad 30 lat. W biurach CMS w Warszawie i Poznaniu pracuje ponad 200 prawników, którzy doradzają klientom działającym we wszystkich sektorach gospodarki.

Więcej informacji dostępnych jest na stronie www.cms.law





04

PODATKI

PODATKI



PODATEK VAT I AKCYZA W BRANŻY MOTORYZACYJNEJ – ROK 2026 ZAPOWIEDZI NA 2027



VAT

Rok 2026 – stabilizacja podstawowych zasad, start obowiązkowego KSeF

Zasady rozliczania VAT od samochodów osobowych pozostały w 2026 r. bez zmian: pełne odliczenie podatku naliczonego przysługuje wyłącznie przy wykorzystywaniu pojazdu wyłącznie do działalności gospodarczej, a przy użytku mieszanym – w wysokości 50%. Stabilność tę zapewnia przedłużona do 2028 r. decyzja derogacyjna, na mocy której Polska może utrzymać ograniczenie odliczenia w tej wysokości.



Największym wydarzeniem roku było jednak wejście w życie obowiązkowego fakturowania w Krajowym Systemie e-Faktur – od 1 lutego 2026 r. dla podatników, których sprzedaż w 2024 r. przekroczyła 200 mln zł, a od 1 kwietnia 2026 r. dla pozostałych czynnych podatników VAT. Dla dealerów, importerów i firm leasingowych oznaczało to konieczność integracji systemów DMS i ERP z API KSeF, a w praktyce – także zmierzenie się z problemami przejściowymi.

Co czeka branżę w 2027 roku

17 lipca 2026 r. Sejm uchwalił obszerną nowelizację ustawy o VAT, obejmującą ponad 20 obszarów tego podatku (ustawa trafiła następnie do Senatu). Większość nowych przepisów wejdzie w życie 1 stycznia 2027 r. Dla rynku motoryzacyjnego kluczowe są dwie zmiany.

Po pierwsze, zniesiony zostanie obowiązek zapłaty VAT w terminie 14 dni od wewnątrzwspólnotowego nabycia środka transportu – w praktyce dotyczący pojazdów

podlegających rejestracji. Na obecnym etapie legislacyjnym nie jest jeszcze możliwe ostateczne określenie tych zmian (Senat wprowadził dodatkowe poprawki, uzupełniono też delegację dla Ministra Finansów do określenia kwestii technicznych związanych z tym tematem).

Po drugie, wprowadzona zostanie nowa, dobrowolna procedura „składu VAT” – rodzaju magazynu, w którym określone towary (w tym pojazdy i części) będzie można przechowywać i sprzedawać bez natychmiastowej zapłaty podatku. Dostawy i wewnątrzwspólnotowe nabycia towarów wprowadzanych do składu, ich dalsza odsprzedaż bez wyprowadzania z magazynu oraz usługi bezpośrednio z nimi związane będą objęte stawką 0%, a VAT zostanie rozliczony co do zasady dopiero w momencie wyprowadzenia towaru ze składu – maksymalnie po 24 miesiącach. Rozwiązanie to może realnie poprawić płynność firm handlowych i logistycznych prowadzących międzynarodowy obrót pojazdami, choć skorzystanie z niego będzie wymagało zezwolenia urzędu skarbowego i prowadzenia szczegółowej ewidencji.

Nowelizacja rozszerza też odpowiedzialność solidarną nabywców za zaległości VAT usługodawców na wybrane usługi (m.in. IT, hosting, księgowość, doradztwo, reklamę) powyżej określonych progów wartościowych – co warto uwzględnić przy korzystaniu z outsourcingu przez firmy z branży.

→ **Rok 2027** przyniesie również finał wdrożenia KSeF: **od 1 stycznia obowiązek wystawiania faktur ustrukturyzowanych obejmie najmniejsze podmioty** (o obrotach do 10 tys. zł miesięcznie), a od tego samego dnia zaczęną obowiązywać kary finansowe za nieprzestrzeganie niektórych obowiązków związanych z numerem KSeF.

AKCYZA

Rok 2026 – koniec sporu o miękkie hybrydy

Rok 2026 przyniósł rozstrzygnięcie jednego z najdłuższej ciągnących się sporów podatkowych w branży motoryzacyjnej. W interpretacji ogólnej z 26 lutego 2026 r. Minister Finansów potwierdził, że samochody typu mild hybrid (MHEV) mogą korzystać z obniżonej o 50% stawki akcyzy przewidzianej dla pojazdów z napędem hybrydowym – mimo że silnik elektryczny pełni w nich funkcję jedynie pomocniczą i nie jest w stanie samodzielnie napędzać pojazdu. Stanowisko to, zgodne z wcześniejszą linią orzecniczą sądów administracyjnych (w tym wyrokiem NSA z października 2025 r.), otwiera podmiotom, które w przeszłości zapłaciły akcyzę według wyższej stawki, drogę do wystąpienia o stwierdzenie nadpłaty. Rozstrzygnięcie ma istotne znaczenie praktyczne – pojazdy MHEV odpowiadają za około jedną czwartą nowych rejestracji samochodów osobowych w Polsce.

Stawki akcyzy na samochody osobowe (1,55%, 3,1%, 9,3% i 18,6%, w zależności od pojemności silnika i rodzaju napędu) pozostały w 2026 r. bez zmian. Polska ostatecznie wycofała się też z planowanego w ramach KPO dodatkowego podatków związanych z emisją CO₂ dla pojazdów spalinowych (podatek od rejestracji samochodów spalinowych oraz opłata środowiskowa od samochodów spalinowych), co było istotnym elementem niepewności dla rynku pojazdów używanych.

Co czeka branżę w 2027 roku

Na 2027 r. nie zapowiedziano zmian stawek akcyzy na pojazdy osobowe – potwierdzone dotąd podwyżki (m.in. na wyroby tytoniowe, płyn do e-papierosów i urządzenia do waporyzacji) nie dotyczą motoryzacji. Można natomiast spodziewać się dalszego ujednolicania praktyki organów podatkowych w sprawach MHEV w ślad za interpretacją ogólną, a także kontynuacji sporów o zwrot akcyzy przy reeksporcie pojazdów – linia orzecnicza NSA z lipca 2026 r. budzi wątpliwości części doradców podatkowych co do jej zgodności z prawem unijnym, co nie wyklucza skierowania podobnej sprawy w przyszłości do Trybunału Sprawiedliwości UE.

W tle pozostaje też unijny Pakiet motoryzacyjny przedstawiony przez Komisję Europejską 16 grudnia 2025 r., zakładający m.in. złagodzenie zakazu sprzedaży nowych samochodów spalinowych od 2035 r. oraz aktualizację standardów emisji CO₂. Choć nie przekłada się on bezpośrednio na krajowe przepisy akcyzowe, kierunek regulacji unijnych może w kolejnych latach wpływać na sposób opodatkowania pojazdów w zależności od ich napędu i emisyjności.

*Jerzy Martini*

Partner, Tax Advisor at MartiniTAX

www.martinitax.pl**MARTINITAX**

MartiniTAX świadczy kompleksowe usługi doradztwa podatkowego na rzecz zarówno globalnych korporacji jak i dynamicznych przedsiębiorstw krajowych. Specjalizujemy się w prowadzeniu sporów podatkowych oraz szczególnie skomplikowanych sprawach w zakresie podatku VAT, podatków dochodowych, cen transferowych a także podatku akcyzowego. Nasi specjaliści wielokrotnie zwyciężali w rankingach doradców podatkowych w zakresie podatku VAT a także prowadzeniu sporów sądowych, byli też rekomendowani w tych rankingach w zakresie fuzji i przejęć.

Mamy największe wśród polskich doradców podatkowych doświadczenie w prowadzeniu sporów przed Trybunałem Sprawiedliwości UE.

ZMIANY W CIT OD 20026 R.



Rok 2026 nie przyniósł rewolucji w CIT, ale pojawiły się zmiany, które mogą mieć istotne znaczenie dla podatników. Na odnotowanie zasługują przede wszystkim dwie z nich.



Niższe limity rozliczenia w kosztach podatkowych wartości samochodów osobowych

Najistotniejszą ze zmian jest zmiana limitu wartości samochodów osobowych, którą można uwzględnić w kosztach uzyskania przychodów. Od 1 stycznia 2026 r. obowiązują trzy limity – różne w zależności od typu samochodu:

- **100 000 zł – dla samochodów spalinowych** (w tym klasycznych hybryd) emitujących 50g CO₂/km lub więcej;
- **150 000 zł – dla samochodów innych niż bezemisyjne**, których emisja CO₂ nie przekracza 50 g/km (w praktyce najczęściej dla hybryd plug-in);
- **225 000 zł – dla samochodów bezemisyjnych** – elektrycznych i wodorowych.

Oznacza to zmniejszenie limitu wartości w odniesieniu do typowych samochodów spalinowych i większości klasycznych hybryd (zmiana dotyczy tylko tej kategorii aut). Pojawiło się tym samym rozróżnienie zasad rozliczania kosztów podatkowych dla samochodów spalinowych w zależności od emisji CO₂. Emisja ta jest określana na podstawie danych zawartych w centralnej ewidencji pojazdów.

Jeśli wartość samochodu przekracza limit, do kosztów podatkowych można zaliczyć tylko wartość do wysokości limitu – nadwyżka jest wyłączana z kosztów uzyskania przychodów.

W przypadku amortyzacji kosztem podatkowym jest odpowiednia część odpisów amortyzacyjnych. Podobnie działa limitowanie opłat związanych z leasingiem, najmem czy dzierżawą samochodu (do kosztów można zaliczyć jedynie część kapitałowej raty leasingowej lub czynszu odpowiadającą proporcji limitu do wartości samochodu).

W praktyce to realne zwiększenie obciążeń podatkowych dla podatników posiadających samochody flotowe. Ustawodawca nie zwiększył bowiem limitu dla samochodów bezemisyjnych, a jedynie zmniejszył limit dla większości samochodów spalinowych.

Istotne znaczenie mają również przepisy przejściowe, które w odmienny sposób traktują amortyzację i opłaty wynikające z leasingu, najmu lub dzierżawy, a tym samym nie w pełni pozwalają na utrzymanie praw nabytych. Zgodnie z nimi podatnik może kontynuować dokonywanie podatkowych odpisów amortyzacyjnych samochodu z uwzględnieniem limitu obowiązującego w dniu włączenia samochodu do ewidencji (dotyczy zakupu samochodu lub korzystania z niego na zasadzie leasingu finansowego).

W przypadku włączania do kosztów rat leasingowych (w odniesieniu do leasingu operacyjnego) lub czynszu najmu samochodu konieczne jest uwzględnianie nowego limitu – nawet gdy leasing lub najem rozpoczęły się przed 1 stycznia 2026 r.

Obowiązek elektronicznego raportowania ksiąg i ewidencji podatkowych (JPK CIT)



Kolejna zmiana dotyczy obowiązku prowadzenia ksiąg i ewidencji podatkowych w postaci elektronicznej oraz ich przekazywania organom podatkowym w ustrukturyzowanej formie (tzw. JPK CIT i JPK PIT). Obowiązek ten jest wprowadzany etapami, a od 1 stycznia 2026 r. objął kolejną grupę podatników.

Od 1 stycznia 2026 r. obowiązek został rozszerzony m.in. na podatników CIT, spółki niebędące osobami prawnymi oraz podatników PIT prowadzących odpowiednie ewidencje lub księgi, którzy są zobowiązani do składania JPK_V7M. W przypadku podatników prowa-

dzących księgi rachunkowe zastosowanie ma struktura JPK_KR_PD, a w określonych przypadkach również JPK_ST_KR dotycząca ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych. W przypadku podatników PIT prowadzących podatkową księgę przychodów i rozchodów lub ewidencję przychodów zastosowanie mają odpowiednio struktury JPK_PKPiR lub JPK_EWP, a także JPK_ST.

W praktyce oznacza to, że dla części podatników rok 2026 jest pierwszym rokiem, w którym księgi i ewidencje podatkowe muszą być prowadzone w sposób umożliwiający ich przekazanie organom podatkowym w wymaganej strukturze. Pierwsze przekazanie danych za rok 2026 nastąpi natomiast w odniesieniu do tych podmiotów w 2027 r. Nie chodzi przy tym wyłącznie o samo wygenerowanie pliku. Dane muszą być odpowiednio przygotowane już na etapie prowadzenia ksiąg, tak aby możliwe było ich prawidłowe przypisanie do wymaganych elementów struktury JPK. Tym samym nie są to tylko nowe wymogi techniczne – to także konieczność odpowiedniego dostosowania systemów księgowych i mapowania kont.

W tym przypadku trudno jednak mówić o całkowitej nowości – jest to kolejne rozszerzenie obowiązku elektronicznego raportowania danych z ksiąg i ewidencji podatkowych, wprowadzanego etapami na podstawie przepisów uchwalonych wcześniej.



Łukasz Karpiesiuk

Doradca podatkowy
w SSW Law & Beyond



www.ssw.solutions/pl/

SSW LAW & BEYOND

to wiodąca, niezależna kancelaria prawna typu full-service. Nasz zespół to ponad 30 partnerów i 150 specjalistów, oferujących doradztwo prawne, podatkowe i biznesowe.

Doradzamy przy kluczowych strategicznych projektach, które kształtują polski rynek w najważniejszych sektorach, takich jak energetyka, infrastruktura, nieruchomości, TMT oraz przemysł.

Łączymy międzynarodowe doświadczenie ze znajomością lokalnych realiów, wspierając zarówno inwestorów zagranicznych wchodzących na polski rynek, jak i polskie firmy rozwijające działalność za granicą.



05

POMOC PUBLICZNA

POMOC PUBLICZNA



POMOC PUBLICZNA



Pomoc Publiczna w Polsce

Polska oferuje szeroki system wsparcia dla biznesu, biorąc pod uwagę zarówno środki unijne, jak i krajowe. Aktualna perspektywa finansowa na lata 2021-2027 powoli kończy się - budżet dla Polski wynosił 72,2 mld EUR z polityki spójności oraz 3,8 mld EUR z Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (razem 76 mld EUR). Jednakże, w dalszym ciągu publikowane są nowe nabory wniosków o wsparcie, a także nadchodzi zapowiedziana nowa perspektywa 2028-2034



Wsparcie unijne udzielane jest przez Komisję Europejską zgodnie z Traktatem o Funkcjonowaniu UE (TFUE), dzięki któremu sektor motoryzacyjny ma możliwości uzyskania wsparcia przede wszystkim na inwestycje, badania i rozwój, innowacje oraz restrukturyzację przedsiębiorstw.

Istotne jest, że wsparcie w Polsce jest dostępne w formie dotacji oraz instrumentów zwrotnych zarówno na fazę inwestycyjną, jak i operacyjną prowadzonej działalności. Intensywność wsparcia publicznego może sięgać nawet 80% w zależności od programu, wielkości przedsiębiorstwa i lokalizacji projektu.

Perspektywa 2021-2027

Aktualna perspektywa finansowa na lata 2021-2027 przewiduje budżet dla Polski w wysokości 72,2 mld EUR z polityki spójności oraz 3,8 mld EUR z Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (razem 76 mld EUR). Środki te wspierają innowacje, przedsiębiorczość, cyfryzację, infrastrukturę, ochronę środowiska, energię, edukację oraz sprawy społeczne.

W ramach obecnej perspektywy finansowej realizowanych jest 10 programów krajowych oraz 16 programów regionalnych, które w większości są kontynuacją tych, które były realizowane w poprzedniej perspektywie finansowej 2014-2020.

Podział środków polityki spójności przedstawia się następująco: 60% na programy krajowe oraz 40% na programy regionalne (podzielone w ramach 16 województw w zależności od ich sytuacji gospodarczej).

Polityka spójności (72,2 mld EUR)

Nowa polityka spójności funkcjonuje w sposób umożliwiający realizację 5 priorytetów UE:

1. Bardziej konkurencyjna i inteligentna Europa,
2. Bardziej przyjazna dla środowiska niskoemisyjna Europa,
3. Lepiej połączona Europa,
4. Europa o silniejszym wymiarze społecznym,
5. Europa bliżej obywateli.

Dodatkowo, celem polityki spójności na lata 2021-2027 jest również: łagodzenie skutków transformacji w kierunku gospodarki neutralnej dla klimatu.



Przedsiębiorcy mogą pozyskać dofinansowanie na jeden projekt równocześnie z kilku źródeł, łącząc dostępną pomoc.

Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (3,8 mld EUR z FST oraz 560 mln EUR z polityki spójności)

Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (FST) to instrument finansowy, który ma służyć osiągnięciu neutralności klimatycznej i ma wspierać obszary zmagające się z wyzwaniami społeczno-gospodarczymi. Środki będą wspierały realizację projektów, które będą przyczyniać się do łagodzenia skutków transformacji w kierunku gospodarki neutralnej dla klimatu (w tym również w zakresie odejścia gospodarki od węgla). Wsparcie obejmować będzie następujące województwa: śląskie, małopolskie, dolnośląskie, wielkopolskie, lubelskie i łódzkie.

Oprócz środków wskazanych powyżej, wsparcie oferowane jest także w ramach innych programów i działań, na przykład:

- ulga podatkowa z tytułu prowadzenia działalności B+R (nie klasyfikuje się jako pomoc publiczna),
- zwolnienia podatkowe w Polskiej Strefie Inwestycji (dawniej w Specjalnych Strefach Ekonomicznych),
- IP box,
- nowy program inwestycyjny InvestEU (finansowanie m.in. pożyczek, gwarancji czy wykupu długoterminowych obligacji)
- program Horyzont Europa,
- programy Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej,
- programy rządowe,
- nowe ulgi podatkowe, np. ulga na prototyp, na innowacyjnych pracowników, na robotyzację.

Nowa perspektywa finansowa UE 2028-2034: większy budżet, nowe priorytety

Komisja Europejska przedstawiła projekt nowej perspektywy finansowej UE na lata 2028-2034. **Proponowany budżet wynosi 2 bln euro, co czyni go największym budżetem w historii Unii Europejskiej. Jego głównym celem jest wzmocnienie konkurencyjności gospodarki, zwiększenie odporności Europy na kryzysy oraz wsparcie transformacji technologicznej i energetycznej.**

Znacząca część środków, około 865 mld euro, ma zostać przeznaczona na rozwój regionów i zmniejszanie różnic gospodarczych między państwami członkowskimi. Kolejne 409 mld euro wesprze innowacje, badania naukowe i konkurencyjność europejskich przedsiębiorstw.

Nowa perspektywa finansowa UE na lata 2028-2034 przewiduje znaczące wsparcie dla wzmocniania konkurencyjności europejskiej gospodarki, transformacji przemysłu w kierunku neutralności klimatycznej, rozwoju czystych technologii oraz cyfryzacji. Oznacza to, że sektor motoryzacyjny i transportowy pozostaną wśród kluczowych obszarów objętych wsparciem unijnym, zwłaszcza w ramach Europejskiego Funduszu Konkurencyjności oraz programu Horizon Europe.

Faza inwestycyjna

Inwestorzy z sektora motoryzacyjnego w Polsce mogą korzystać z różnych form pomocy publicznej, takich jak dotacje i ulgi podatkowe. Przedsiębiorcy mogą pozyskać dofinansowanie na jeden projekt równocześnie z kilku źródeł, łącząc dostępną pomoc..

Zwolnienia podatkowe w Polskiej Strefie Inwestycji

Zgodnie z nowymi zasadami (od 2018 roku) inwestorzy mają możliwość uzyskania zwolnienia z podatku CIT lub PIT w związku z realizacją nowej inwestycji na terenie całej Polski, co w praktyce oznacza, że cały kraj jest jedną wielką specjalną strefą ekonomiczną:

Polska Strefa Inwestycyjna (dalej: PSI).

Pula zwolnienia podatkowego, czyli wysokość niezapłaconego podatku CIT/PIT jest kalkulowana jako iloczyn intensywności pomocy (maksymalna wysokość zależy od lokalizacji i wielkości przedsiębiorcy) oraz kosztów kwalifikowanych (wydatki inwestycyjne lub dwuletnie koszty pracy nowych pracowników zatrudnionych w związku z realizacją inwestycji).

Kosztami kwalifikowanymi do objęcia wsparciem nowych inwestycji są koszty inwestycji poniesionych w okresie obowiązywania decyzji: grunty, środki trwałe, modernizacja środków trwałych, wartości niematerialne i prawne, dzierżawa gruntów /budynków. Wysokość wsparcia zależna jest od lokalizacji projektu i wielkości przedsiębiorstwa.

Dodatkowo, maksymalne poziomy intensywności pomocy można zwiększyć o 20 p.p. dla mikro i małych przedsiębiorstw oraz o 10 p.p. w przypadku średnich przedsiębiorstw (zwiększenie nie dotyczy tej części województwa mazowieckiego, dla którego intensywność wsparcia wynosi 0%).

Nowa inwestycja może być związana ze stworzeniem zupełnie nowego przedsiębiorstwa, rozwojem już istniejącego podmiotu (np. z dywersyfikacją, zasadniczą zmianą procesu produkcyjnego lub zwiększeniem możliwości produkcyjnych). Ważny jest też wzrost zatrudnienia związany z realizacją nowej inwestycji.

Od 01.01.2022 zaszła również istotna zmiana dotycząca ograniczenia możliwości wsparcia województwa dolnośląskiego i wielkopolskiego oraz regionu warszaw-

skiego stołecznego. Mianowicie, inwestycje dużych przedsiębiorców chcących skorzystać ze zwolnienia podatkowego na terenie tych województw i regionu warszawskiego stołecznego muszą dotyczyć wyłącznie inwestycji na rzecz nowej działalności gospodarczej.

W celu uzyskania zwolnienia, przyznanego na okres maksymalnie 15 lat konieczne jest spełnienie określonych kryteriów ilościowych (tj. minimalnych kosztów kwalifikowanych inwestycji) i jakościowych (określonych zasad związanych z rozwojem strukturalnym, naukowym czy wykorzystaniem zasobów ludzkich). Należy pamiętać, że aby inwestycja została uznana za kwalifikującą się do wsparcia, nie może rozpocząć się przed złożeniem wniosku o dofinansowanie projektu lub przed otrzymaniem formalnego potwierdzenia od instytucji o możliwości rozpoczęcia inwestycji. W związku ze zmianą przepisów i objęciem całego terytorium Polski obszarem strefy ekonomicznej, nowe inwestycje, które znajdują się w granicach dotychczasowych SSE otrzymają wsparcie na 15 lat.

W zależności od rodzaju i wielkości projektu, wielkości pomocy czy statusu przedsiębiorstwa podmiot ubiegający się o wsparcie może liczyć się z dodatkowymi specyficznymi wymaganiami i procedurami. Zgodnie z *Rozporządzeniem Komisji (UE)* nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. W szczególności w przypadkach, kiedy planowany do realizacji projekt przekracza kwotę kosztów kwalifikowanych 110 mln EUR konieczna może się okazać notyfikacja do Komisji Europejskiej, czyli oficjalne przekazanie KE informacji na temat pomocy dla danego projektu w celu oceny zgodności z rynkiem wewnętrznym. Dodatkowo, ważnym wymogiem jest zakaz delokalizacji, tj. przeniesienia tej samej lub podobnej działalności lub jej części z zakładu na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG) do nowej inwestycji w innym obszarze EOG, w określonym okresie. Rozporządzenie 651/2014 nie ma zastosowania do pomocy przekraczającej następujące progi: pomoc na inwestycje regionalne: dla inwestycji, której koszty kwalifikowalne wynoszą 110 mln EUR lub więcej, kwota pomocy na przedsiębiorstwo na projekt inwestycyjny jak określono poniżej:

- w przypadku maksymalnej intensywności pomocy regionalnej na poziomie 10 %: 8,25 mln EUR;
- w przypadku maksymalnej intensywności pomocy regionalnej na poziomie 15 %: 12,38 mln EUR;
- w przypadku maksymalnej intensywności pomocy regionalnej na poziomie 20 %: 16,5 mln EUR;
- w przypadku maksymalnej intensywności pomocy regionalnej na poziomie 25 %: 20,63 mln EUR;
- w przypadku maksymalnej intensywności pomocy regionalnej na poziomie 30 %: 24,75 mln EUR;
- w przypadku maksymalnej intensywności pomocy regionalnej na poziomie 35 %: 28,88 mln EUR;
- w przypadku maksymalnej intensywności pomocy regionalnej na poziomie 40 %: 33 mln EUR;
- w przypadku maksymalnej intensywności pomocy regionalnej na poziomie 50 %: 41,25 mln EUR;
- w przypadku maksymalnej intensywności pomocy regionalnej na poziomie 60 %: 49,5 mln EUR;
- w przypadku maksymalnej intensywności pomocy regionalnej na poziomie 70 %: 57,75 mln EUR.

Nowy program grantów rządowych na inwestycje produkcyjne i usługowe

W 2026 r. Ministerstwo Rozwoju i Technologii przedstawiło założenia programu „Program rozwoju inwestycji w polskiej gospodarce do 2035 roku”. To nowa odsłona dotychczasowego programu wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki, którego budżet został wyczerpany przed końcem okresu obowiązywania. Nowy instrument ma dysponować budżetem 4,5 mld zł i stanowić jedno z najważniejszych narzędzi wsparcia inwestycji w Polsce w perspektywie najbliższej dekady.

Program będzie dostępny zarówno dla przedsiębiorstw z sektora MŚP, jak i dużych firm. Wsparcie będzie udzielane w formie dotacji w ramach regionalnej pomocy inwestycyjnej, a nabór wniosków ma mieć charakter ciągły, aż do wyczerpania środków. Wnioski będzie można składać do 30 czerwca 2033 r., natomiast realizacja inwestycji będzie mogła trwać do końca 2034 r.

Wsparciem objęte zostaną trzy rodzaje projektów. Pierwsza kategoria to kluczowe inwestycje sektorowe i technologiczne realizowane w strategicznych obszarach, takich jak m.in. technologie cyfrowe, sztuczna inteligencja, półprzewodniki, elektromobilność, technologie wodorowe, czy sektor obronny. Dla tych inwestycji przewidziano preferencyjne progi wejścia oraz brak obowiązku tworzenia nowych miejsc pracy.

Drugim typem są inwestycje rozwojowe obejmujące projekty produkcyjne niezależnie od branży. W tym przypadku konieczne jest spełnienie zarówno wymogu minimalnych nakładów inwestycyjnych, jak i utworzenie określonej liczby nowych miejsc pracy. Trzecią kategorię stanowią kluczowe inwestycje usługowe, obejmujące m.in. działalność IT, centra przetwarzania danych oraz projekty badawczo-rozwojowe. Dla tej grupy wsparcie uzależnione będzie głównie od liczby nowo utworzonych miejsc pracy.

Istotną zmianą są nowe kryteria jakościowe wpływające na wysokość grantu. Oceniana będzie m.in. działalność B+R, współpraca ze startupami i uczelniami, poziom automatyzacji i robotyzacji, cyberbezpieczeństwo, tworzenie wysokopłatnych miejsc pracy czy realizacja celów związanych ze zrównoważonym rozwojem. Średnie i duże przedsiębiorstwa będą dodatkowo zobowiązane do współpracy z instytucjami naukowymi lub edukacyjnymi oraz przeznaczenia części otrzymanego wsparcia na takie działania.

W zależności od lokalizacji przedsięwzięcia a także wielkości danego przedsiębiorcy wsparcie może wynieść do maksymalnie 50% kosztów kwalifikowanych inwestycji.

Nowy program należy postrzegać jako kluczowy instrument wspierający inwestycje strategiczne, komplementarny wobec ulg podatkowych dostępnych w ramach Polskiej Strefy Inwestycji. Dla firm planujących nowe przedsięwzięcia produkcyjne lub usługowe może on stanowić istotne źródło finansowania i zwiększyć atrakcyjność realizacji projektów w Polsce.

Program rozwoju inwestycji w polskiej gospodarce do 2035 roku". jest w toku legislacyjnym – planowane jest jego przyjęcie w III kwartale 2026 r.

Zwolnienie z podatku od nieruchomości

Wsparcie może być udzielone także przez władze samorządowe w formie zwolnienia z podatku od nieruchomości. W takim przypadku wsparcie udzielane jest często w postaci pomocy de minimis, która nie podlega notyfikacji Komisji Europejskiej. Całkowita kwota pomocy de minimis przyznanej przez państwo członkowskie UE jednemu przedsiębiorstwu nie może przekroczyć 300 tys. EUR w okresie trzech lat podatkowych.

Faza operacyjna

Dotacje

Podczas fazy operacyjnej istnieje możliwość skorzystania z zachęt związanych z prowadzoną działalnością. Główne obszary wsparcia w ramach aktualnej perspektywy 2021-2027 obejmują innowacje, przedsiębiorczość, cyfryzację, infrastrukturę, ochronę środowiska, energetykę i edukację i sprawy społeczne, projekty wspierające strategiczną niezależność UE.

Przedsiębiorcy prowadzący działalność badawczo-rozwojową, czyli podejmujący prace mające na celu tworzenie nowych produktów, usług i technologii (lub ulepszanie już istniejących), kwalifikują się do wsparcia udzielanego w formie dotacji i instrumentów zwrotnych oferowanych w ramach krajowych i regionalnych programów operacyjnych.

Innowacje polegają na opracowywaniu nowych lub znacząco ulepszonych produktów, procesów, rozwiązań marketingowych czy organizacyjnych firmy. Rozwiązania innowacyjne mogą być opracowane przez daną firmę lub przejęte od innych firm czy organizacji. Maksymalne wsparcie wynosi 65% kosztów kwalifikowanych w przypadku dużych przedsiębiorstw, 75%

kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorstw średnich oraz 80% kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorstw małych i mikro.

Przedsiębiorcy mogą ubiegać się także o dofinansowanie projektów promujących czystą energię, efektywne wykorzystywanie energii i działania na rzecz środowiska. Wsparcie będzie udzielane na realizację projektów obejmujących wydajne wykorzystywanie zasobów (np. inwestycje, dzięki którym zmniejszy się zużycie surowców do produkcji), tworzenie gospodarki efektywnie korzystającej z energii (np. wymiana starych linii produkcyjnych na nowe, zużywające mniej energii), zmniejszanie emisji (np. modernizacja kotłowni) oraz korzystanie z odnawialnych źródeł energii, a także przedsięwzięcia wpływające na zmniejszenie skutków transformacji węglowej w ściśle określonych województwach.

Specjalne instrumenty wsparcia adresowane są do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które odgrywają szczególną rolę w zrównoważonym rozwoju gospodarczym.

Warto również dodać, że obecnie planowane są również instrumenty dotacyjne wspierające sektor technologii obronnych oraz tzw. dual-use, gdzie również przedsiębiorcy z sektora motoryzacyjnego mogą sprawdzić kwalifikowalność swoich projektów i ubiegać się o wsparcie.

Celem programów jest uproszczenie wdrażania innowacyjnych technologii przez takie podmioty, wzmocnienie współpracy nauki i biznesu oraz wdrażanie rozwiązań pro-środowiskowych.

Chcąc realizować projekt przy wsparciu funduszy publicznych należy pamiętać o monitorowaniu terminów naborów w ramach poszczególnych programów/działań. Harmonogramy naborów są dynamiczne i w ciągu roku kilka razy aktualizowane.

Programy, które są realizowane w latach 2021-2027

W ramach aktualnej perspektywy finansowej są realizowane następujące programy krajowe:

- Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG),
- Fundusze Europejskie na Infrastrukturę, Klimat, Środowisko (FENIKS),
- Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego (FERS)
- Fundusze Europejskie na Rozwój Cyfrowy (FERC)
- Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej (FEPW)
- Pomoc Techniczna dla Funduszy Europejskich (PTFE)
- Fundusze Europejskie na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (FEST)
- Fundusze Europejskie Pomoc Żywnościowa (FEPŻ)
- Fundusze Europejskie dla Rybactwa
- Programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej

Dodatkowo, w ramach nowej perspektywy finansowej będą również realizowane programy regionalne dla wszystkich województw.

Horyzont Europa (2021-2027)

Horyzont Europa jest kolejnym programem inwestycyjnym UE w zakresie finansowania badań naukowych i innowacji. Jego założeniem jest łagodzenie skutków zmian klimatu, wspieranie zrównoważonego rozwoju oraz konkurencyjności oraz pobudzenie konkurencyjności i wzrostu gospodarczego Unii Europejskiej.

Budżet programu: 95,5 mld EUR

I FILAR (25 mld EUR): Nauka doskonałości:

- Europejska Rada Badań Naukowych
- Działania Marii Skłodowskiej-Curie
- infrastruktury badawcze

II FILAR (53,5 mld EUR): Globalne wyzwania i europejska konkurencyjność przemysłowa:

- Klaster „zdrowie”
- Klaster „bezpieczeństwo cywilne na rzecz społeczeństwa”
- Klaster „Technologie cyfrowe, przemysł i przestrzeń kosmiczna”
- Klaster „Klimat, energetyka i mobilność”
- Klaster „Żywność, biogospodarka, zasoby naturalne, rolnictwo i środowisko
- niejądrowe działania bezpośrednie JRC

III FILAR (13,6 mld EUR): Innowacyjna Europa:

- Europejska Rada ds. Innowacji
- Europejskie Ekosystemy Innowacji, przeznaczonych dla przedsiębiorstw małych i średnich).
- Europejski Instytut Innowacji i Technologii

Dodatkowo, wprowadzona została inicjatywa Europejska Rada ds. innowacji (EIC), która wspiera przedsięwzięcia w zakresie innowacji o potencjalnym przełomie i radykalnym charakterze, z perspektywą zwiększania skali. Inicjatywa ta będzie skierowana do małych i średnich przedsiębiorstw, a także dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność i spółek o średniej kapitalizacji.

Wsparcie w obszarze transportu niskoemisyjnego, w tym elektromobilności

Sektor motoryzacyjny w Polsce może również pozyskać wsparcie na transport niskoemisyjny i elektromobilność. W ramach dostępnego wsparcia istnieją instrumenty dotacyjne i pożyczkowe oferowane przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW), Wojewódzkie Fundusze Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (WFOŚiGW), Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej.

W najbliższym czasie i oraz kolejnych latach planowane są do ogłoszenia nabory w ramach, m.in.:

- Program LIFE (wsparcie do 60% kosztów kwalifikowanych oraz dodatkowe wsparcie z NFOS)
- Program CEF: Budowa infrastruktury ładowania pojazdów ciężkich (dotacja 30% kosztów kwalifikowanych).
- NFOŚiGW: Budowa lub rozbudowa stacji ładowania dla pojazdów ciężarowych (dotacja do 100% kosztów kwalifikowanych)
- NFOŚiGW: Wsparcie zakupu lub leasingu pojazdów zeroemisyjnych (dotacja do zakupu pojazdu do 30-60% kosztów kwalifikowanych pomniejszonych o koszt inwestycji referencyjnej lub w przypadku leasingu dopłata do opłaty wstępnej)

Ulga podatkowa z tytułu prowadzenia działalności B+R

Od 1 stycznia 2016 roku przedsiębiorcy mają możliwość skorzystania z nowej ulgi podatkowej na prowadzone prace B+R.

Premia w postaci dodatkowego odliczenia kosztów kwalifikowanych od podstawy opodatkowania od 2018 roku wynosi:

- 100 proc. wynagrodzeń pracowników zaangażowanych w prace badawczo-rozwojowe,
- 100 proc. (MŚP i duże przedsiębiorstwa) innych wydatków związanych z pracami badawczo-rozwojowymi (w tym odpisów amortyzacyjnych).

Koszty działalności B+R należy wyodrębnić w księgach rachunkowych. Koszty kwalifikowane wykazuje się w zeznaniu podatkowym. Ponieważ w przeciwieństwie do dotacji, w przypadku ulgi podatkowej na B+R, kontrola zasadności skorzystania z ulgi następuje dopiero podczas kontroli podatkowej, istotnym jest:

- prawidłowe zidentyfikowanie projektów i kosztów kwalifikowanych,
- posiadanie dokumentacji potwierdzającej prowadzenie projektu badawczo rozwojowego i zasadności przypisanych kosztów.

Istotne jest, że od 2022 r. przedsiębiorcy mogą skorzystać z ulgi podatkowej w większym wymiarze korzyści podatkowej. Mianowicie, dla kosztów poniesionych w okresie od 01.01.2022 przedsiębiorcy mogą odliczyć od podstawy opodatkowania 200% kosztów wynagrodzeń oraz 100% dla pozostałych kosztów. Natomiast podmioty posiadające status CBR (przedsiębiorca prowadzący prace B+R, niebędący instytutem badawczym, któremu status został nadany przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii mogą odliczyć 200% wszystkich poniesionych kosztów wchodzących w skład katalogu kosztów kwalifikowanych do ulgi B+R.

W przeciwieństwie do dotacji na B+R, ulga podatkowa obejmuje koszty już poniesione.

Od roku 2018 podatnikowi, który w roku podatkowym prowadził działalność na terenie specjalnej strefy ekonomicznej na podstawie zezwolenia, lub działalność w ramach udzielonej decyzji o wsparciu w ramach PSI prawo do odliczenia przysługuje jedynie w odniesieniu do kosztów kwalifikowanych, które nie są przez podatnika uwzględniane w kalkulacji dochodu zwolnionego z podatku na podstawie zezwolenia.

Innovation box

Wprowadzenie od 2019 roku preferencyjnego opodatkowania dochodów generowanych przez prawa własności intelektualnej (tzw. IP Box, innovation box) wraz z dostępnymi już zachętami umożliwią przedsiębiorcom otrzymanie wsparcia finansowego na każdym etapie procesu powstawania innowacji: od pomysłu do komercjalizacji.

Zachętę podatkową, należy traktować jako komplementarny element i „zamknięcie” łańcucha wspierania innowacji. Celem innovation box jest wspieranie przedsiębiorców rozwijających nowe lub ulepszone produkty, procesy, technologie, umożliwiając im czerpanie dodatkowych korzyści podatkowych z tytułu realizowania działalności B+R oraz komercjalizowania jej wyników. Innovation box umożliwi zastosowanie preferencyjnej 5 proc.

Stawki podatku dochodowego od dochodów generowanych przez prawa własności intelektualnej. Im większy będzie poziom zaangażowania podatnika w wytworzenie, rozwinięcie lub ulepszenie innowacji (tj. w działalność B+R dotyczącą prawa własności intelektualnej) tym większa będzie potencjalna do osiągnięcia korzyść podatkowa. Preferencyjna stawka ma zastosowanie przez cały okres ochrony prawa własności intelektualnej. Innovation box jest też komplementarny z możliwością odliczenia podatku z tytułu ulgi na badania i rozwój.

Inne ulgi podatkowe

Od 01.01.2022, dzięki wprowadzeniu Polskiego Ładu (plan odbudowy polskiej gospodarki po pandemii COVID-19) przedsiębiorcy mają możliwość skorzystania z nowych ulg podatkowych dot. podatku dochodowego, tj.:

Ulga na innowacyjnych pracowników (uzupełnienie ulgi na działalność badawczo-rozwojową).

Ulga na innowacyjnych pracowników daje przedsiębiorcom (zarówno MŚP jak i dużym podmiotom) możliwość zmniejszenia kwoty zaliczek na podatek PIT od wynagrodzenia swoich pracowników zaangażowanych w prowadzoną działalność badawczo-rozwojową. Jednak istotne jest, że ulga dotyczy jedynie nieodliczonej w ramach ulgi na B+R nadwyżki. Tzn., że podatnik może skorzystać z ulgi jedynie w przypadku, gdy osiągnie on wysokość ulgi na działalność badawczo-rozwojową wyższą od należnego podatku w danym roku.

Ulga ma zastosowanie w stosunku do zaliczek na PIT pobranych od dochodów, z tytułu:

- stosunku służbowego, pracy, pracy nakładczej, spółdzielczego stosunku pracy, wypłacanego przez podatnika zasiłku pieniężnego z ubezpieczenia społecznego;
- wykonywania usług na podstawie umowy zlecenia lub umowy o dzieło;
- praw autorskich.

Ulga dotyczy osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę, umów cywilno-prawnych, czy też z tytułu przeniesienia praw autorskich, którzy ponad 50% swojego czasu pracy w danym miesiącu poświęcają na prace badawczo-rozwojowe.



Ulga na prototyp

Ulga na prototyp umożliwia podatnikom (zarówno MŚP jak i dużym podmiotom) odliczenie od podstawy opodatkowania 30% kosztów (z zastrzeżeniem, że nie więcej niż 10% kwoty dochodu osiągniętego z innych źródeł przychodów niż z zysków kapitałowych) produkcji próbnej nowego produktu i wprowadzenia na rynek nowego produktu. Ulga dotyczy wyłącznie okresu od momentu poniesienia pierwszych kosztów związanych z etapem rozruchu technologicznego, aż do momentu rozpoczęcia produkcji nowego produktu (tj. do momentu podjęcia działań przygotowania dokumentacji dla uzyskania certyfikatów zezwoleń umożliwiających sprzedaż produktów).

Ulga na prototyp podobnie jak ulga B+R posiada ściśle określony katalog kosztów kwalifikowanych: cena nabycia/koszt wytworzenia fabrycznie nowych maszyn, dostosowanie do uruchomienia/ulepszenia środka trwałego, materiały i surowce, badania, ekspertyzy (pozyskanie certyfikatu/homologacji etc.), badanie cyklu życia produktu, koszty systemu weryfikacji technologii (ETV).

Ważne jest, aby uruchamiana produkcja próbna nowego produktu była wynikiem działalności badawczo-rozwojowej. Ulgę należy traktować, jako uzupełnienie Ulgi B+R o czynności związane z komercjalizacją rozwiązania stanowiącego wynik prac B+R. Z tego powodu Ulga na prototyp jest skierowana do przedsiębiorstw, którzy dokonują komercjalizacji nowych produktów opracowanych w ramach własnej działalności B+R, a więc podejmują czynności związane z produkcją próbną nowego produktu lub wprowadzeniem go na rynek.

Ulga na robotyzację

Ulga umożliwiająca podatnikom (zarówno MŚP jak i dużym podmiotom) odliczenie od podstawy opodatkowania 50% kosztów uzyskania przychodów poniesionych na działania związane z nabyciem robotów przemysłowych wraz z maszynami i urządzeniami peryferyjnymi oraz oprogramowaniem, które są niezbędne do jego obsługi w danym roku podatkowym.

Zgodnie z definicją ustawodawcy robotem przemysłowym jest automatycznie sterowana, programowalna, wielozadaniowa i stacjonarna lub mobilna maszyna, o co najmniej 3 stopniach swobody, posiadającą właściwości manipulacyjne bądź lokomocyjne dla zastosowań przemysłowych.

Kosztami kwalifikowanymi są koszty uzyskania przychodów poniesione na:

- Nabycie fabrycznie nowych robotów przemysłowych oraz maszyn i urządzeń peryferyjnych funkcjonalnie z nimi związanych, w tym zapewniających ergonomię i bezpieczeństwo pracy, służących do zarządzania, diagnozowania, monitorowania czy interakcji z człowiekiem
- Nabycie WNiP niezbędnych do poprawnego uruchomienia i używania robotów oraz maszyn i urządzeń
- Nabycie usług szkoleniowych związanych z wdrażaniem robotem oraz urządzeniami i oprogramowaniem;
- Opłaty ustalone w umowie leasingu finansowego.

Ulga ma zastosowanie do kosztów uzyskania przychodów poniesionych na robotyzację w okresie od 01.01.2022 do 31.12.2026 r.

Ulga na ekspansję

Ulga na ekspansję daje możliwość podatnikom ponownego odliczenia od podstawy opodatkowania wydatków na ekspansję.

Ulga posiada ściśle określony katalog kosztów kwalifikowanych, tj. koszty uczestnictwa w targach, koszty działań promocyjno-informacyjnych, koszty dostosowania opakowań, koszty przygotowania dokumentacji (certyfikacja/rejestracja), koszty przygotowania dokumentacji niezbędnej do przystąpienia przetargu).

Warunkiem skorzystania z ulgi jest wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, sprzedaż nowych produktów, jak również wzrost przychodu ze sprzedaży produktów nieoferowanych wcześniej na danym rynku zbytu (krajowy i zagraniczny) w ciągu 2 lat. Istotne jest, że ustawodawca określił limit przysługującego odliczenia w wysokości: 1 mln zł.

Praktyczne wskazówki dotyczące rozliczania projektów UE

Otrzymując wsparcie na realizację projektu, przedsiębiorcy często nie przywiązują wystarczającej uwagi do obowiązków związanych z rozliczeniem otrzymanych środków. Prawidłowe rozliczenie warunkuje nie tylko wypłatę dofinansowania, ale także wywiązanie się ze zobowiązań ciążących na beneficjencie, które wynikają m.in. z zawartej umowy o dofinansowanie oraz prawa wspólnotowego i krajowego. Po pierwsze, każdy beneficjent, który pozyskał wsparcie, powinien od początku prowadzić wyodrębnioną ewidencję księgową dla realizowanego projektu. Przedstawiane do wsparcia dokumenty księgowe powinny być odpowiednio opisane i zawierać potwierdzenie dokonania płatności. Wyodrębniona ewidencja księgowa powinna być prowadzona już po złożeniu wniosku o dofinansowanie, a nie dopiero w momencie uzyskania informacji o otrzymaniu dotacji czy od momentu podpisania umowy o dofinansowanie. Warto również wyznaczyć w przedsiębiorstwie jedną osobę, która będzie się zajmować rozliczaniem projektu. Osoba taka powinna znać specyfikę projektu i być dobrze poinformowana o przebiegu jego realizacji.

Dobrym pomysłem jest również zebranie wszelkich procedur związanych z rozliczaniem w jednym dokumencie wewnętrznym beneficjenta, który będzie dostępny dla wszystkich pracowników zaangażowanych w proces rozliczania. Pozwoli to na uniknięcie nieporozumień i niejasności w przypadku ewentualnej rotacji pracowników. Pod tym kątem warto rozważyć także przeprowadzenie szkolenia.

Kolejnym ważnym zagadnieniem jest obowiązek zachowania przejrzystości procedur udzielania zamówień. Zamówienia muszą być udzielane zgodnie z zasadą konkurencyjności. W związku z powyższym, beneficjent zobowiązany jest do publikowania zapytań ofertowych zgodnie z odpowiednimi wytycznymi.

Należy także pamiętać, że co do zasady zamówienia nie mogą być udzielane podmiotom powiązanym osobowo lub kapitałowo z beneficjentem.

W trakcie realizacji projektu może zaistnieć potrzeba zmiany umowy o dofinansowanie i jej załączników, w szczególności harmonogramu realizacji projektu oraz wielkości wydatków kwalifikowanych w poszczególnych kategoriach. W takim przypadku należy wystąpić do odpowiedniej instytucji z wnioskiem o dokonanie zmian w projekcie. Z naszej praktyki wynika, iż prawidłowo prowadzone negocjacje z instytucją pozwalają na wprowadzenie zmian, które pozwalają maksymalnie zbliżyć kształt dofinansowywanego projektu przedstawiony w umowie do rzeczywistości biznesowej. Bez takiej zbieżności późniejsze rozliczenie projektu z sukcesem, tj. otrzymanie dotacji w pełnej wysokości, może okazać się niemożliwe.

Kontrole związane z otrzymaniem dotacji z UE

Beneficjenci funduszy unijnych (oraz innych form pomocy publicznej), muszą zdawać sobie sprawę, iż mogą zostać poddani kontroli pod kątem prawidłowego wykorzystania przyznanego wsparcia finansowego. celem kontroli jest sprawdzenie, czy projekt jest realizowany zgodnie z umową o dofinansowanie i regulacjami dotyczącymi pomocy publicznej oraz czy dotacja jest wykorzystana zgodnie z przeznaczeniem. Zmieniające się i często niejasne regulacje prawne, niespójna praktyka kontrolerów oraz zaniedbania beneficjentów powodują powstawanie zastrzeżeń kontrolerów, co może skutkować koniecznością zwrotu dofinansowania. Kontrole mogą być przeprowadzane zarówno w trakcie realizacji projektu, jak również w okresie jego trwania tj. w okresie 5 lat po zakończeniu jego realizacji (3 lat w przypadku MŚP). Do kontroli uprawnione są m.in. następujące podmioty:

- instytucje wdrażające (np. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Ministerstwo Rozwoju i Technologii, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju),
- instytucja zarządzająca (Ministerstwo Rozwoju i Technologii),
- instytucja płatnicza (Ministerstwo Finansów),
- Urząd Kontroli Skarbowej, Najwyższa Izba Kontroli, Komisja Europejska.

Kontrola obejmuje m.in. sprawdzenie faktur, dokumentacji przetargowej, ofert itp. W trakcie kontroli przedsiębiorca powinien przygotować niezbędne dokumenty m.in. dokumentację aplikacyjną, umowę o dofinansowanie, dokumentację przetargową, oferty od kontrahentów, faktury zakupu itp. Podstawowe błędy popełniane przez beneficjentów dotyczą: niedostosowania systemu finansowo-księgowego i mechanizmów kontrolingu do wymagań pomocy publicznej, braku kompletnej dokumentacji związanej z realizacją projektu (np. faktur zakupu), braku informacji o uzyskaniu wsparcia ze środków UE (np. tablica pamiątkowa), niewywiązania się z celów i wskaźników realizacji projektu (np. liczby miejsc pracy) oraz rozpoczęcia projektu przed złożeniem wniosku.

Te błędy w większości wynikają z braku wprowadzenia odpowiednich procedur w księgowości i kontrolingu na początku realizacji projektu, jak i z braku przeszkolenia pracowników mających wpływ na rozliczenie projektu (nie tylko pracowników z działu księgowości, ale również m.in. kontrolingu, zakupów, pionu technicznego, a nawet z działu marketingu).

W przypadku wykrycia uchybień, najbardziej dolegliwą konsekwencją jest wypowiedzenie umowy o dofinansowanie skutkujące obowiązkiem zwrotu dotacji wraz z odsetkami liczonymi jak dla zaległości podatkowych, w skrajnych przypadkach zastosowane mogą być także konsekwencje karne.

Przemysław Szywacz, Marcin Mańkowski, Agnieszka Kurek, Julia Kietlińska, Paulina Łyko.



www.kpmg.pl

K P M G

jest globalną organizacją niezależnych firm świadczących usługi profesjonalne z zakresu audytu, doradztwa podatkowego, gospodarczego i prawnego. Firmy KPMG działają w 144 krajach zatrudniając ponad 236 000 partnerów i pracowników na całym świecie.

KPMG w Polsce świadczy usługi audytorskie i inne usługi poświadczające, usługi z zakresu doradztwa podatkowego, biznesowego, transakcyjnego, technologicznego, księgowego oraz rachunkowego, a stowarzyszona z KPMG w Polsce kancelaria prawna oferuje kompleksowe usługi prawne. KPMG doradza polskim i międzynarodowym firmom oraz instytucjom ze wszystkich sektorów gospodarki. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia ponad 2000 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.

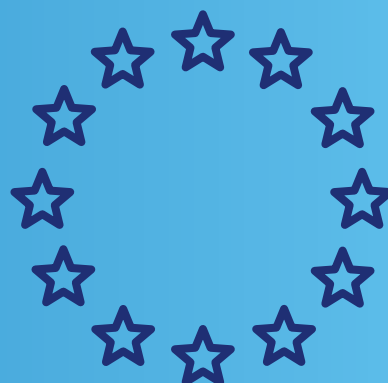
Firmy z sektora motoryzacyjnego wspiera dedykowany zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową. Specjaliści KPMG doradzają m.in. jak maksymalizować korzyści wynikające z transformacji technologicznej oraz pomagają zachować zgodność z obowiązującymi przepisami prawno-podatkowymi.

Więcej na stronie kpmg.com/pl/motoryzacja



06

EUROPA **EUROPA**



EUROPA





Park samochodowy i motocyklowy

Statystyki przygotowane przez Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodów ACEA wskazują, że w krajach Unii Europejskiej zarejestrowanych było w 2024 roku (najnowsze dostępne dane) 255 999,4 tys. samochodów osobowych, o 1,4 proc. więcej niż w 2023 roku.

Park samochodów dostawczych w UE liczył na koniec 2024 roku 31 113,8 tys. sztuk, o 1,9 proc. więcej niż w 2023 roku, samochodów ciężarowych 6162,7 tys. (wzrost o 0,9 proc.), natomiast autobusów 699,2 tys., co oznacza przyrost o 1,8 proc. Łącznie w UE zarejestrowanych było 293 975,0 tys. samochodów wszelkich typów, o 1,5 proc. więcej niż w 2023 roku.

Średnio na tysiąc mieszkańców Unii przypadało 570 aut osobowych (o 6 więcej niż w 2023 roku). Wśród krajów UE największe nasycenie samochodami, wyrażone w liczbie aut przypadających na tysiąc mieszkańców zanotowano w 2024 roku we Włoszech (701), a najmniejsze na Łotwie (418).

W całej Europie (UE, kraje strefy wolnego handlu EFTA i Wielka Brytania) na koniec 2024 roku było 302 281,6 tys. aut osobowych (wzrost 1,4 proc.), 37 935,7 tys.

dostawczych (więcej o 2,0 proc.), 7072,3 tys. ciężarowych (więcej o 1,0 proc.) i 852,2 tys. autobusów (wzrost o 1,9 proc.).

Łącznie region miał 348 141,7 tys. pojazdów samochodowych, co oznacza 1,5-procentowy wzrost rok do roku. Na tysiąc mieszkańców przypadało 567 aut osobowych, o 4 mniej niż w 2023 roku.

European Association of Motorcycle Manufacturers ACEM podlicza, że w Europie zarejestrowane jest 40 mln jednośladów.

Z danych Międzynarodowej Organizacji Producentów Samochodów OICA wynika, że największy park samochodów znajdował się w 2020 roku w Chinach, gdzie było zarejestrowanych 273,4 mln samochodów osobowych, w USA 116,3 mln, w Japonii 62,2 mln, w Rosji 49,3 mln, w Brazylii 37,9 i w Meksyku 34.

W przypadku samochodów użytkowych, z danych OICA wynika, że w 2020 roku największą flotą liczącą 172,8 mln dysponowały Stany Zjednoczone, przed Chinami (44,6 mln), EU (43,7 mln), Japonią (14,5 mln) i Meksykiem (11,1).

Średni wiek i rodzaj napędu

Szacunki ACEA wskazują, że w Europie w 2024 roku średni wiek samochodu osobowego wyniósł 12,7 roku (o 0,2 roku więcej niż rok wcześniej), a lekkiego dostawczego 12,9 roku (wzrost także o 0,2 roku). Średni wiek samochodu ciężarowego sięgnął 14,0 roku (0,1 roku mniej niż rok wcześniej). W tym samym wieku pozostała flota autobusowa, mająca 12,2 roku.

Najmłodszą flotą aut osobowych w UE dysponował Luksemburg (8,2 roku) oraz Austria (9,2 roku). Najstarszą flotę aut osobowych miały: Grecja (17,8 roku) i Estonia (17,5 roku). Grecja oraz Malta mają najstarszą flotę samochodów dostawczych (odpowiednio 21,2 i 19,4 roku).

Grecja ma najstarszą flotę ciężarówek (22,9 roku), zaś najmłodszą ma Austria (7,4 roku). Także w Grecji są najstarsze autobusy (17,2 roku), a najnowsze w Luksemburgu (6,3 roku).

W unijnym parku użytkowanych pojazdów maleje popularność diesla. W 2024 roku udział samochodów osobowych z takim napędem wyniósł 38,4 proc. (o 1,1 pp. mniej niż rok wcześniej), natomiast benzynowych 49,2 proc. (o 0,8 pp. mniej niż w 2023 roku), wylicza ACEA. Odsetek aut osobowych z napędem elektrycznym (baterijnym) stanowił w 2024 roku 2,3 proc. unijnego parku samochodów osobowych (o 0,5 pp. więcej niż rok wcześniej), zaś napędowi hybrydowemu przypadło 6,4 proc., o 1,1 pp. więcej niż w 2023 roku.

W przypadku samochodów dostawczych napęd wysokoprężny zastosowany był 90,3 proc. pojazdów tej klasy, 5,9 proc. miało napęd benzynowy, zaś na elektryczny przypadło 1,3 proc.

Z danych ACEA wynika, że 96,3 proc. ciężarowych i 88,7 proc. autobusów miało napęd wysokoprężny. Bateryjne napędy znalazły się w 0,3 proc. w ciężarowych i 3,1 proc. w autobusach.

Światowy champion bezpieczeństwa

Ruch drogowy w Europie należy do najbezpieczniejszych na świecie. Z danych Komisji Europejskiej wynika, że w 2025 roku (dane wstępne) zanotowano w krajach Unii Europejskiej 43 ofiary śmiertelne na milion mieszkańców, o 3 proc. mniej niż w 2024 roku.

Statystyki OECD wskazują, że w 2024 roku na milion mieszkańców zanotowano w Kolumbii 154 ofiary śmiertelne wypadków drogowych, w Kostaryce 153, w USA 116. Średnia dla całego świata wyniosła 147 zabitych na milion mieszkańców.

W 2025 roku kierowcy samochodów i pasażerowie stanowili 44 proc. wszystkich ofiar śmiertelnych, podczas gdy użytkownicy jednośladów (motocykli i motorowerów) stanowili 21 proc., pieszych 18 proc., a rowerzystów 9 proc.

Szacuje się, że na każdą ofiarę śmiertelną ciężko rannych jest pięć osób. Oznacza to, że każdego roku około 100 000 osób w całej UE doznaje poważnych obrażeń w wypadkach drogowych.

W stosunku do 2019 roku ofiar jest 15 proc. mniej, choć w tym samym okresie liczba wszystkich pojazdów na unijnych drogach wzrosła o 5,8 proc. KE zaznacza, że biorąc pod uwagę wzrost liczby pojazdów na drogach UE i przejechanych kilometrów, jest to znaczące osiągnięcie. W latach 2024–2025 odnotowano znaczny spadek w Estonii (-38 proc.) i Grecji (-22 proc.).

W przeliczeniu na milion mieszkańców liczba ofiar wyniosła w Polsce 45, w Czechach 43, na Litwie 48, w Rumunii 68, a w najbezpieczniejszych krajach jak Norwegia i Szwecja po 20.

KE stwierdza na podstawie wstępnych danych, że Belgia, Bułgaria, Dania, Polska i Rumunia są obecnie na dobrej drodze do osiągnięcia celu ograniczenia liczby śmiertelnych ofiar wypadków drogowych o 50 proc. do 2030 roku.

Poprawa bezpieczeństwa drogowego jest wynikiem wielu czynników, a jednym z nich jest coraz lepsze bezpieczeństwo bierne i czynne nowych samochodów. Są one wyposażone w coraz liczniejsze systemy wspomagania kierowcy takie jak asystent utrzymania pojazdu w pasie ruchu, alarm wykrywający pojazdy w martwym polu widzenia lusterek bocznych, system odczytujący znaki drogowe i automatyczny system powiadamiania o wypadkach e-call.

Ciężkie samochody otrzymują systemy alarmujące kierowcę o pieszym lub rowerzysty znajdującym się w martwym polu widzenia lusterek bocznych, aktywne tempomaty i systemy automatycznie uruchamiające hamowanie przed nieruchomą przeszkodą.

Europa jest regionem, który wdrożył jako pierwszy elektroniczne systemy zwiększające bezpieczeństwo jak ABS oraz ESP. Unia Europejska była pierwszym dużym rykiem, który te rozwiązania promował prawnie, wpisując je na listę wyposażenia obowiązkowego.

Rejestracje nowych aut

ACEA podlicza, że rejestracje nowych aut w Azji wzrosły w 2025 roku o 4,8 proc. do 38,3 mln sztuk, przede wszystkim dzięki wzrostom w Chinach (o 5,5 proc.) do 24,2 mln aut.

Na drugim miejscu znalazła się Europa z wynikiem 16,3 mln aut (wliczając w ten region Rosję i Turcję) i na trzecim Ameryka Północna z wynikiem 15,6 mln (poprawa o 1 proc.). Łącznie rejestracje na całym świecie wzrosły o 3,5 proc. do 77,6 mln aut.

Według danych ACEA w 2025 roku w krajach Europy (Unia Europejska, Wielka Brytania oraz państwa sto-

warzyszone w strefie wolnego handlu EFTA) urzędy zarejestrowały 13 271,3 tys. nowych aut osobowych, o 2,4 proc. więcej niż w 2024 roku. Kraje UE zanotowały 1,8-procentowy wzrost do 10 822,8 tys. aut, natomiast rejestracje w krajach EFTA powiększyły się o 13,0 proc. ACEA zaznacza, że pomimo wzrostu liczby rejestracji, ich poziom jest znacznie poniżej wyników uzyskiwanych przed pandemią.

Na pierwszym miejscu rankingu rejestracji pozostały Niemcy z wynikiem 2,86 mln samochodów osobowych (wzrost o 1,4 proc.), na drugim Francja (1,63 mln, spadek o 5,0 proc.), na trzecim Włochy (1,52 mln, mniej o 2,1 proc.), przed Hiszpanią (1,1 mln, wzrost o 2,9 proc.). Będąca poza Unią Europejską Wielka Brytania także zanotowała wzrost rejestracji, o 3,5 proc. do przeszło 2,0 mln aut.

W krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA najpopularniejszą marką w 2025 roku, tak jak i w poprzednich latach, był Volkswagen, który zdobył 10,9 proc. rynku (o 0,3 pp. więcej niż w 2024 roku) z rejestracjami blisko 1,5 mln samochodów. Marka Volkswagen zapewniła także koncernowi VW AG zajęcie pierwszego miejsca w Europie z wynikiem niemal 3,6 mln rejestracji i udziałem 26,9 proc., o 0,7 punktu proc. więcej niż w 2024 roku.

Drugim pod względem popularności koncernem w Europie była Grupa Stellantis, z rejestracjami niemal 1,9 mln aut, co dało grupie 14,3 proc. rynku, o 0,9 pp. mniej niż rok wcześniej. Wiodąca marka grupy, Peugeot, zdobyła 4,8 proc. rynku, o 0,1 pp. mniej w stosunku do 2024 roku.

Na trzecim miejscu znalazła się Grupa Renault z udziałem 10,2 proc. (o 0,3 punktu proc. więcej w stosunku do 2024 roku) i rejestracjami blisko 1,4 mln aut. Wiodąca marka grupy, Renault, zwiększyła udział o 0,3 punktu proc. do 5,7 proc. rejestrując niecałe 0,8 mln aut.

→ Rejestracje nowych aut w Unii Europejskiej

	Marka	2025	2024	Zmiana %
1	Volkswagen Group	29 888 70	2 834 072	+5
2	Volkswagen	1 223 471	1 165 440	+5
3	Skoda	724 403	659 608	+10
4	Audi	528 586	516 635	+2
5	Cupra	249 179	183 450	+36
6	Seat	189 773	222 856	-15
7	Porsche	66 531	80 294	-17
8	Inne	6 927	5 789	+20
9	Stellantis	1 660 155	1 742 296	-5
10	Peugeot	546 315	565 246	-3
11	Citroen	327 818	325 360	+1
12	Opel / Vauxhall	312 880	330 868	-5
13	Fiat	260 181	285 209	-9
14	Jeep	114 128	119 659	-5
15	Alfa Romeo	55 323	42 386	+31
16	DS	27 772	36 046	-23
17	Lancia / Chrysler	11 747	32 643	-64
18	Inne	3 991	4 879	-18
19	Renault Group	1 239 693	1 173 711	+6
20	Renault	674 059	631 045	+7
21	Dacia	557 201	538 865	+3
22	Alpine	8 433	3 801	+122
23	Hyundai Group	808 350	834 180	-3
24	Hyundai	425 899	426 604	0
25	Kia	382 451	407 576	-6
26	Toyota Group	798 819	852 390	-6
27	Toyota	741 921	794 411	-7
28	Lexus	56 898	57 979	-2
29	BMW Group	764 331	718 589	+6
30	BMW	647 006	620 780	+4
31	Mini	117 325	97 809	+20
32	Mercedes-Benz	568 764	560 441	+1
33	Ford	302 076	309 060	-2
34	Volvo Cars	241 402	282 277	-14
35	SAIC Motor	211 014	157 543	+34

	Marka	2025	2024	Zmiana %
36	Nissan	193 858	198 048	-2
37	Tesla	150 504	242 436	-38
38	Suzuki	150 249	174 108	-14
39	BYD	128 827	39 303	+228
40	Mazda	119 283	137 822	-13
41	Jaguar Land Rover Group	53 161	64 030	-17
42	Land Rover	52 226	58 342	-10
43	Jaguar	935	5 688	-84
44	Honda	45 011	39 989	+13
45	Mitsubishi	44 511	58 239	-24

 Źródło: ACEA

Czwarte miejsce przypadło Grupie Hyundai z udziałem 7,9 proc. (spadek o 0,3 punktu proc.) i rejestracjami ponad 1,0 mln aut, co oznacza spadek sprzedaży o 2,0 proc.

Pierwszą piątkę zamyka BMW (wyprzedzając Toyotę), z udziałem rynkowym 7,3 proc., o 0,2 punktu proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego. Marka BMW zarejestrowała 0,8 mln aut (wzrost o 3,3 proc.) i utrzymała udział rynkowy 6,0 proc.

W 2025 roku największą dynamikę wzrostu w stosunku do 2024 roku zanotowała chińska marka BYD (268,6 proc. do 0,19 mln szt.) i Alpine (145,3 proc. do 0,01 mln szt.). Wśród marek największą poprawę zanotowały poza wspomnianymi BYD i Alpine: Cupra (35,6 proc.), Alfa Romeo (32,5 proc.) i SAIC (24,9 proc.).

Największe spadki zanotowały: Jaguar (87,4 proc.), Lancia/Chrysler (64,0 proc.) i Tesla (26,9 proc.).

W 2025 roku 26,6 proc. zarejestrowanych w EU aut osobowych wyposażonych było w silnik benzynowy. Rok wcześniej ten odsetek wynosił 33,3 proc. W 2025 roku udział samochodów z silnikami diesla zmalał do 8,9 proc. (11,9 proc. w 2024 roku).

Pojazdy z napędem alternatywnym stanowiły już trzeci rok z rzędu ponad połowę rejestracji. Udział aut hybrydowych sięgnął 34,5 proc. (30,9 proc. w 2024 roku), pojazdów hybrydowych ładowanych z sieci 9,4 proc. (7,1 proc. rok wcześniej), bateryjnych (BEV) 17,4 proc. (poprawa o 5,8 pp.), natomiast aut z innymi napędami alternatywnymi (na gaz ziemny i propan-butan) 3,3 proc. (o 0,2 pp. więcej niż w 2024 roku).

Największymi rynkami dla aut BEV były w 2025 roku Niemcy (wzrost o 43,2 proc. do 545,1 tys. szt.), Holandia (poprawa o 18,1 proc. do 156,1 tys. szt.), Belgia (przyrost o 12,6 proc. do 143,8 tys. szt.) i Francja (wzrost o 12,5 proc. do 326,9 tys. szt.). Razem stanowiły 62 proc. unijnych rejestracji aut z napędem akumulatorowym.

→ Rejestracje samochodów w Europie (EU26 + EFTA+UK) [000 szt.]

Rodzaj	2025	2024	Zmiana %
Osobowe	13 271,3	12 962,7	+2,4
Dostawcze	1 823,4	1 999,9	-8,8
Ciężarowe	371,2	392,6	-5,4
Autobusy	49,7	46,0	+8,0
Razem	15 515,6	15 401,2	+0,7

 Źródło: ACEA

Rejestracje pojazdów użytkowych

ACEA podaje, że w 2025 roku liczba rejestracji lekkich nowych pojazdów użytkowych o dmc do 3,5 tony w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA zmalała o 8,8 proc. do przeszło 1823,4 tys. aut. Rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony zmalały drugi rok z rzędu, tym razem o 5,4 proc. do 371,2 tys.

Rejestracje samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton zmalały w 2025 roku w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA o 6,3 proc. do 297,7 tys. pojazdów. Największym rynkiem w segmencie ciężkim są Niemcy z rejestracją 63,1 tys. sztuk, o 11,7 proc. mniej niż w 2024 roku. We Francji spadek

rejestracji wyniósł 9,7 proc. (38,4 tys. samochodów), w Wielkiej Brytanii o 10,2 proc. (do 35,6 tys.). Polska jest czwartym rynkiem (wyprzedziła Hiszpanią i Włochy) z wynikiem 26,8 tys. pojazdów i 9,2-procentową poprawą.

Rejestracje autobusów o dmc powyżej 3,5 tony wzrosły w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA o 8,0 proc. do 49,7 tys., w tym 9,6 tys. w Wielkiej Brytanii, 6,9 tys. w Niemczech, 6,3 tys. we Francji oraz 5,5 tys. we Włoszech. Polska znalazła się na szóstej pozycji rankingu, z 16,6-procentowym wzrostem i rejestracjami 2,7 tys. autobusów.

W lekkich pojazdach użytkowych napęd elektryczny zdobył 11,2 proc. udziału wobec 6,1 proc. w 2024 roku. Diesel napędza 80,7 proc. tys. samochodów zarejestrowanych w 2025 roku.

Wśród ciężarówek o dmc pow. 3,5 tony udział diesla wyniósł 93,2 proc., zaś pojazdy z napędem elektrycznym zdobyły 4,2 proc. sprzedaży (2,3 proc. w 2024 roku).

Napędy alternatywne zdobyły najwyższy odsetek rejestracji wśród autobusów o dmc pow. 3,5 tony. Elektryczny napęd stanowił 23,8 proc. rejestracji w tej grupie pojazdów (18,5 proc. rok wcześniej), hybrydowy 7,0 proc. (9,8 proc. w 2024 roku) i inny (gazowy) 7,1 proc. (8,5 proc. w 2024 roku). Na diesla przypadło 62,1 proc. rynku (1,1 pp. mniej niż w roku wcześniejszym).



Niezbędne inwestycje w infrastrukturę do ładowania

Chociaż rejestracje modeli osobowych z napędem baterijnym wzrosły w 2025 roku o 51 proc. do 1,9 mln sztuk, co zapewniło im 17,4 proc. udziału rynkowego, to postęp w kolejnych latach może okazać się niewystarczający, aby przemysł mógł zredukować emisje CO₂ nowych samochodów o 55 proc. średnio w okresie 2030 – 2034 w porównaniu z poziomem z 2021 roku, czyli do 49,5 grama na 100 km (wobec 93,6 grama w okresie 2025-2029).

Europejska Agencja Ochrony Środowiska (EEA) wyliczyła wstępnie, że emisje zarejestrowanych w UE w 2025 roku nowych aut osobowych wyniosły wg cyklu WLTP 96,7 grama CO₂/km (106,7 grama w 2024 roku), przy przeciętnej masie auta 1607 kg.

Od 1 stycznia 2035 roku emisje mają zmaleć o 100 proc., ale 10 proc. redukcji może pochodzić z e-paliw, biopaliw lub stali niskowęglowej wyprodukowanej w Unii Europejskiej.

Tymczasem jak zauważa sama Komisja Europejska, znaczna część nabywców jest odstraszała przez wysokie ceny modeli elektrycznych i niewystarczającą infrastrukturę do ładowania ich baterii.

Jak stwierdza z niepokojem ACEA posługując się danymi z raportu Transport & Mobility Leuven (TML), w 17 z 27 państw członkowskich liczba stacji paliw wciąż przewyższa liczbę publicznych stacji ładowania, a łączna liczba punktów ładowania w Europie (wynosząca milion) pozostaje znacznie poniżej celu 3,5 miliona wyznaczonego na 2030 rok.

Niemniej jednak sieć ta się rozrasta: w całej UE funkcjonowało na początku 2026 roku 174 000 publicznych stacji ładowania – co przewyższa łączną liczbę stacji paliw (114 163) – a w lutym 2026 roku całkowita moc osiągnęła poziom 39,1 GW. Raport TML ostrzega jednak, że jeśli tempo inwestycji nie wzrośnie, stosunek

dostępnej mocy do zapotrzebowania spadnie z obecnego poziomu 2,6 do zaledwie 0,8 w 2030 roku.

Kluczowe zatem pozostaje wsparcie dla budowy infrastruktury dla pojazdów elektrycznych: rozwiązania regulacyjne (dynamiczne taryfy za energię elektryczną, elastyczność po stronie popytu oraz sprawiedliwe opodatkowanie magazynowania energii) nie zostały jeszcze w pełni wdrożone we wszystkich państwach członkowskich, a w 11 krajach nadal występuje problem podwójnego opodatkowania magazynów energii.

Odnotowano jedynie pewne postępy: stopień upowszechnienia inteligentnych liczników wynosi 61 proc., a oferta dynamicznych taryf staje się coraz szersza. Jednak moc instalacji fotowoltaicznych utrzymuje się na poziomie około 1 kW na pojazd (przy celu wynoszącym 3,2 kW), a odsetek pojazdów kompatybilnych z technologią „vehicle-to-grid” (V2G) pozostaje w stagnacji na poziomie 15 proc.

Elektryczne samochody użytkowe

Jeszcze trudniej przedstawia się sytuacja w segmencie lekkich pojazdów użytkowych (LCV). Przemysł ma zredukować emisje CO₂ nowych samochodów o 55 proc. średnio w okresie 2030 – 2034. Jednak rynek ten znajduje się wciąż we wczesnej fazie upowszechniania technologii, a łączny udział pojazdów bezemisyjnych (ZEV) wynosi zaledwie 10 proc. Podczas gdy nieliczni liderzy coraz bardziej dystansują konkurencję, wiele krajów odnotowuje powolne postępy lub wyniki słabsze niż w 2025 roku, co unaocznia, jak nierówny i kruchy jest proces przejścia na bezemisyjne pojazdy typu LCV.

Europejska Agencja Ochrony Środowiska (EEA) wyliczyła wstępnie, że emisje zarejestrowanych w UE w 2025 roku nowych lekkich aut dostawczych o dmc do 3,5 tony wyniosły 172,1 grama CO₂/km, o 12,8 grama mniej niż w 2024 roku.

W 2030 roku emisja CO₂ samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony ma zmaleć o 45 proc. w stosunku do 2019 roku, określonego jako bazowy. W 2024 roku producenci zmieścili się w limicie, ale nie jest to takie pewne w kolejnych latach, ponieważ przewoźnicy nie są zbyt zainteresowani nowym napędem.

ACEA uważa, że stworzony przez KE „Plan działań na rzecz elektryfikacji” (EAP) musi przyspieszyć trend przejścia na elektryczne napędy w całej Unii Europejskiej także w transporcie drogowym. ACEA wzywa do wyjścia poza ogólne cele i podjęcia odważnych, konkretnych działań, które będą wspierać wzrost popytu, obniżać koszty energii elektrycznej, ułatwiać rozwój infrastruktury ładowania, promować inteligentne i dwukierunkowe ładowanie oraz odblokowywać inwestycje prywatne.

Środki te wzmocnią niezależność energetyczną Europy i zapewnią UE pozycję lidera w rewolucji transportu i energetyki bezemisyjnej – rewolucji, która w ramach szerszego systemu energetycznego musi pozostać otwarta na wszelkie skuteczne technologie dekarbonizacji.

ACEA apeluje o zmniejszenie do minimum podatków od elektryczności, wprowadzenie zerowej stawki VAT przy zakupie elektrycznych aut, baterii, paneli słonecznych, ładowarek i prądu do ładowania samochodów.

EAP powinien ułatwić i zachęcić do korzystania z elektrycznych ciężarówek o dmc pow. 3,5 tony. W tym celu należy zwiększyć nakłady na budowę publicznie dostępnych ładowarek dużej mocy, oraz wspomóc kapitał prywatny w tego typu inwestycjach. Ułatwieniem będzie także uproszczenie procedur budowlanych przy wznoszeniu stacji ładowania i tankowania wodorem.

Niezbędne są także zwiększone nakłady na modernizację energetycznych sieci dystrybucyjnych. Do przejścia na elektromobilność zachęci również pakiet RED III, który zmniejszy koszty ładowania oraz wzmocni zasadę „zanieczyszczający płaci”.

Państwa członkowskie powinny także jak najsprawniej wdrożyć dyrektywę winietową, pozwalającą na obciąż-

zenie przewoźników kosztami emisji CO₂ ze spalnego przez ciężarówki oleju napędowego.

Filar europejskiej gospodarki

Brak postępów w elektryfikacji sprzedawanych samochodów grozi producentom aut słonymi karami i może doprowadzić do destabilizacji całej gałęzi przemysłu. Komisja Europejska przewiduje, że unijne PKB wzrośnie w 2028 roku o 1,5 proc., (w 2025 roku wzrost sięgnął 1,5 proc.), a w przyszłym roku o 1,4 proc.

Przemysł samochodowy i związane z nim działy stanowią jeden z filarów europejskiej gospodarki, mając 8-procentowy udział w unijnym PKB. W krajach Unii Europejskiej i Wielkiej Brytanii działało w 2026 roku 260 fabryk montażu ostatecznego, produkujących silniki oraz baterie trakcyjne. Spośród nich 100 wytwarzało modele osobowe, 42 autobusy, 32 ciężarowe i 29 lekkie dostawcze o dmc do 3,5 tony. W 61 fabrykach powstawały silniki, a w 76 baterie. Ze 127 zakładów wyjeżdżały modele z napędem elektrycznym. Członkowie ACEA produkowali samochody osobowe, lekkie dostawcze, ciężarowe i autobusy w 15 krajach EU.

Znajdujące się w Europie fabryki wyprodukowały (wg wstępnych danych zgromadzonych przez ACEA) w 2025 roku blisko 14,4 mln samochodów osobowych, o 0,3 proc. mniej niż w 2024 roku. Udział europejskich fabryk w światowej produkcji modeli osobowych wyniósł 19,1 proc., a unijnych 15,1 proc. (mniej o – odpowiednio – 0,8 pp. i 0,5 pp. niż w 2024 roku). Unia Europejska jest drugim regionem po Chinach w rankingu największych producentów aut osobowych.

Według danych ACEA z 2025 roku, w Europie najwięcej aut osobowych wyprodukowano w Niemczech (4,03 mln), w Hiszpanii (1,77 mln), Czechach (1,44 mln), Słowacji (1,07 mln), Francji (0,99 mln), Rumunii (0,45 mln), Węgrzech (0,41 mln), Szwecji (0,25 mln) i Portugalii (0,24 mln). Pierwszą dziesiątkę zamykają Włochy z wynikiem blisko 0,24 mln aut.

Jedna trzecia wyprodukowanych w Europie aut osobowych jest eksportowana. ACEA zaznacza jednak, że dodatni bilans Unii Europejskiej w handlu samochodami zmalał w 2025 roku do 76 mld euro i był najniższy od 2021 roku. Wartość eksportu zmalała o 6,2 proc. do 147,9 mld euro, gdy import skurczył się tylko o 3,2 proc. do 71,9 mld euro.

Wbrew ogólnym trendom wzrósł o 4 proc. import z Chin, jego wartość sięgnęła w 2025 roku 13,7 mld euro, co stanowiło 19,1 proc. całej wartości importu aut osobowych do EU.

W trójce największych importerów do EU znajduje się także Japonia (spadek wartości importu o 11,4 proc.) oraz Turcja (wzrost o 8,9 proc.). W pierwszej piątce znalazły się także Wielka Brytania (spadek o 11,2 proc. do 9,3 mld euro) i Południowa Korea (wzrost o 10,1 proc., udział w imporcie 12,1 proc.).

Głównym eksportowym rynkiem dla fabryk znajdujących się w UE jest Wielka Brytania (5 proc. wzrostu i udział 24,2 proc.), przed USA (spadek o 21,4 proc i udział 20,9 proc.) i Turcją (27,9 proc. wzrostu i 10,6 proc. udziału). Eksport do Chin zmalał o 43,0 proc. i jego udział wynosi 5,6 proc.

W przypadku furgonów o dmc do 3,5 tony bilans handlowy UE wykazał 1,1 mld euro nadwyżki (spadek o 57,2 proc.), samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony 10,7 mld euro (spadek o 9,5 proc.) i dla autobusów był ujemny, wyniósł 2,9 mld euro i po raz pierwszy w historii wartość importu autobusów z Chin przekroczyła 1 mld euro.

Od przemysłu motoryzacyjnego zależało w 2025 roku bezpośrednio i pośrednio 13,5 mln osób, czyli 6,9 proc. zatrudnionych w unijnej gospodarce. Przemysł motoryzacyjny daje pracę bezpośrednio dla 2,5 mln osób, to jest 8,1 proc. pracujących w przemyśle przetwórczym. Dane zebrane przez ACEA wskazują, że bezpośrednio w motoryzacji najwięcej osób pracowało w Niemczech (872 tys.), we Francji (215 tys.), Polsce (209 tys.), Czechach (172 tys.), Włoszech (165 tys.), Rumunii (159 tys.) i Hiszpanii (142 tys.).

Pozostałe osoby pracują u dostawców (np. chemii) i jest to 0,7 mln stanowisk pracy, w branżach obsługujących motoryzację, jak sprzedaż aut i części, transport i budowa dróg oraz tuneli.

ACEM podsumowuje, że europejski przemysł jednośladów notuje 21,4 mld euro przychodów, zatrudnia 389 tys. osób, posiada 43 fabryki oraz centra badawcze i sprzedaje rocznie 1,5 mln jednośladów.

Europejski rynek naczep i zabudów wart jest ponad 10 mld euro i daje pracę dla przeszło 70 tys. ludzi. Reprezentantem tego przemysłu jest International Association of the Body and Trailer Building Industry (CLCCR).

Przemysł ważny dla obronności

Współczesna obronność w coraz większym stopniu wykorzystuje ten sam potencjał przemysłowy, który stanowi fundament europejskiego sektora motoryzacyjnego. ACEA przypomina, że branża stanowi jedno z największych w Europie skupisk zaawansowanych zdolności produkcyjnych. Od wydajnych linii produkcyjnych i wysoko wykwalifikowanych inżynierów, po pojazdy definiowane przez oprogramowanie, technologie akumulatorowe i systemy sieciowe – wiele z tych rozwiązań ma bezpośrednie znaczenie dla potrzeb Europy w zakresie obronności.

W miarę jak pojazdy wojskowe stają się coraz bardziej skomunikowane, zelektryfikowane i sterowane oprogramowaniem, innowacje te będą zyskiwać na znaczeniu. Odporność oznacza jednak budowę ekosystemu przemysłowego, który jest wystarczająco konkurencyjny w czasie pokoju, a tym samym zdolny do szybkiego reagowania w sytuacjach kryzysowych.

Nie da się gwałtownie zwiększyć produkcji, opierając się na osłabionych fundamentach przemysłu. Podstawy odpornego łańcucha dostaw dla sektora obronnego są takie same jak w przypadku konkurencyjnej gospodarki przemysłowej: przystępna cenowo energia, inwestycje, wykwalifikowana kadra, bezpieczny

dostęp do kluczowych surowców oraz konkurencyjna w skali globalnej produkcja. Jeśli Europa właściwie zadba o te fundamenty, wzmocni zarówno swój dobrobyt gospodarczy, jak i bezpieczeństwo.



Europejski przemysł samochodowy jest największym prywatnym inwestorem w badania i rozwój. Nakłady członków ACEA na te cele sięgnęły w 2024 roku 84,6 mld euro. Ta suma reprezentuje 34 proc. wszystkich europejskich wydatków na badania i rozwój. Jest to dwa razy więcej niż inwestuje w badania przemysł farmaceutyczny i biotechnologiczny.

Europejski przemysł samochodowy inwestuje w przyszłość i konkurencyjność całego kontynentu. W 2022 roku japońskie koncerny samochodowe wydały na badania i rozwój 33 mld euro, podobnie jak amerykańskie, zaś chińskie 22 mld.

W 2018 roku europejscy producenci otrzymali do Europejskiego Urzędu Patentowego 33,3 proc. patentów na pojazdy autonomiczne, gdy producenci amerykańscy 30,1 proc., zaś japońscy 11,5 proc. Cały przemysł samochodowy otrzymał ponad 5,5 tys. patentów.



Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego

Al. Niepodległości 69, 02-626 Warszawa

Tel. 22 322 71 98

www.pzpm.org.pl