



PZPM
Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego

RAPORT

BRANŻA MOTORYZACYJNA
AUTOMOTIVE INDUSTRY REPORT

2025/2026

RAPORT

BRANŻA MOTORYZACYJNA
AUTOMOTIVE INDUSTRY REPORT

2025/2026

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

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

Autorami Raportu są:
Authors are:

**CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang Pośniak
i Bejm sp.k:**

Magdalena Zajęcka – Associate / Radca Prawny
Angelika Szufel – Counsel
Damian Karwala – Counsel/ Radca Prawny
Krzysztof Sikora – Counsel / Radca Prawny
Bartłomiej Głabinski – Associate
Agnieszka Kalwa – Counsel / Adwokat
Agata Stachowiak – Senior Associate / Adwokat
Piotr Szczepański – Associate
Michał Tutaj – Senior Associate
Julia Korowajska – Lawyer

Fleet:

Tomasz Siwiński

KPMG w Polsce:

Przemysław Szywacz, Mirosław Michna,
Marcin Mańkowski, Agnieszka Kurek, Julia Kietlińska

MartiniTAX:

Jerzy Martini

Polski Związek Przemysłu Oponiarskiego:

Piotr Sarnecki

SSW Pragmatic Solutions

Łukasz Karpiesiuk, Rafał Łapiński, Filip Tomczak

Zespół Doradców Gospodarczych TOR:

Adrian Furgalski

Redaktor / Editor:

Robert Przybylski

W Raporcie wykorzystano dane:
In the Yearbook the data were used supplied
by the following organisations:

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 Przemysłu i Handlu Naftowego, Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Opon i Gumi ETRMA, Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego PZPO, Związku Dealerów Samochodów, Związku Przedsiębiorstw Leasingowych i Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów.

European Commission, European Automobile Manufacturers Association ACEA, Central Statistical Office of Poland, National Bank of Poland, Polish Investment & Trade Agency, Infobus JMK, Polish Financial Supervisory Authority, Association of Automotive Dealers, Chief Police Headquarters, Chancellery of the Prime Minister / Ministry of Digital Affairs, Ministry of Finance, Ministry of Infrastructure, Ministry of Climate and Environment, National Fund for Environmental Protection and Water Management, OICA, Polish Chamber of Insurance, Polish Organisation of Oil Industry and Trade, European Tyre and Rubber Manufacturers Association ETRMA, Polish Tyre Industry Association PTIA, Leasing Association and Polish Vehicle Rental and Leasing Association.

Spis treści

Table of contents

Spis treści Table of contents	5
Przemysł motoryzacyjny jest gotowy na transformację The motor industry is ready to embrace the transition	6
Wspólnie dla konkurencyjnej europejskiej motoryzacji Keeping Europe automotive industry competitive together	9
Trudna droga do elektryfikacji A bumpy road to electrification	12
Członkowie Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego Members of Polish Automotive Industry Association	18
Kim jesteśmy Who we are	22
01 Polska / Poland	24
Samochody osobowe Passenger cars	24
Park samochodowy Passenger vehicle fleet	25
Produkcja samochodów osobowych Passenger car production	34
Rejestracje samochodów osobowych Passenger car registrations	35
Na rozdrożu At the crossroads	44
Dealerzy Dealers	51
Samochody dostawcze i ciężarowe Light commercial vehicles and trucks	58
Przyczepy, naczepy i zabudowy Trailers, semitrailers and bodies	73
Autobusy Buses	82
Jednoślady Powered two wheelers	92

Motoryzacja Automotive sector	102
Wydane prawa jazdy Driving licences	102
Bezpieczeństwo ruchu drogowego Road safety	103
Kradzieże samochodów Auto theft	106
Ubezpieczenia Insurance	107
Pojazdy wycofane z eksploatacji End-of-life vehicles	109
Transport drogowy Road transport	110
Paliwa Fuel	119
Infrastruktura do napędów alternatywnych Alternative drive infrastructure	121
Mniej barier w instalacji ładowarek do samochodów elektrycznych w budynkach mieszkalnych Reducing barriers to installing electric vehicle charging stations in residential buildings	125
Rządowe wsparcie dla elektromobilności Government support for electric mobility	128
Zmiany w programie dopłat do samochodów elektrycznych The future of the electrified automotive range electric vehicles	134
Rynek opon w Polsce i Europie 2024 Tyre market in Poland and Europe 2024	138
Drogi: posumowanie 2024 Roads: summary of 2024	143
02 Prawo / Law	150
03 Podatki / Taxes	186
04 Pomoc Publiczna / State Aid	196
05 Europa / Europe	214



Przemysł motoryzacyjny jest gotowy na transformację The motor industry is ready to embrace the transition

Dzięki inwestycji setek miliardów euro na nowe konstrukcje i łańcuchy dostaw, europejski przemysł motoryzacyjny jest gotowy na elektryfikację. Nieprzygotowana jest jednak infrastruktura. Udział elektrycznych modeli w unijnych rejestracjach samochodów osobowych nie sięga nawet 17 proc., w przypadku modeli dostawczych wynosi 10 proc.

Stosunkowo niewielka popularność samochodów z napędem elektrycznym jest dużym zmartwieniem dla branży motoryzacyjnej, która zgodnie w regulacjami unijnymi, musi osiągnąć redukcję emisji na poziomie 93,6 grama CO₂ na kilometr w przypadku modeli osobowych oraz 153,9 grama na kilometr dla lekkich dostawczych o dmc do 3,5 tony. Są to wielkości o 15 proc. mniejsze od bazowych z 2021 roku.

To nie koniec regulacyjnych wyzwań. Do 2030 roku emisje muszą zmaleć do 49,5 grama na kilometr dla aut osobowych oraz 90,6 grama na kilometr dla lekkich dostawczych. Przekroczenie limitów oznacza karę 95 euro za każdy gram ponad limit pomnożony przez liczbę aut zarejestrowanych w UE przez dany koncern. Zatem nawet niewielkie przekroczenie może łatwo przerodzić

With hundreds of billions of euros worth of investments in new designs and supply chains, the European motor industry is well poised for electrification. But what is not ready yet is the infrastructure. The share of EVs in EU passenger car registrations has failed to reach 17 per cent, while the figure for commercial vehicles stands at 10 per cent.

The relatively low uptake for electric vehicles is a major concern for the automotive industry, which, in line with EU regulations, must achieve emissions reductions of 93.6 grams of CO₂ per kilometre for passenger cars and 153.9 grams per kilometre for light commercial vehicles with a GVW of up to 3.5 ton. These figures are 15 percent lower than the base figures for 2021.

But this is not the end of challenges posed by the regulations. By 2030 emissions from passenger cars must be reduced to 49.5 grams per kilometre and to 90.6 grams for light delivery vehicles. If the limit is exceeded, the manufacturer will pay a penalty of EUR 95 for each gram above the limit multiplied by the number of cars it has registered in the EU. Therefore, even if the

się w wielomilionowe kary, powodujące poważne problemy dla całego sektora motoryzacyjnego.

Komisja Europejska oraz Parlament Europejski dostrzegły to zagrożenie i zezwoliły, aby emisje z lat 2025–2027 wyliczyć na podstawie średniej z tego okresu, co da producentom więcej elastyczności w osiągnięciu celu.

Zmiana przepisów z pewnością pomoże, jednak w dalszym ciągu są nikłe szanse na to by za trzy lata uniknąć kary.

Poważnym problemem jest stan infrastruktury energetycznej w wielu krajach UE, w których nie jest ona gotowa do zasilenia rosnącej floty elektrycznych modeli i niezbędnej do ich sieci ładowarek.

Kraje członkowskie wdrażają rozporządzenie AFIR, jednak tempo przyrostu liczby ładowarek, szczególnie dużych mocy, jest niewystarczające. Państwom brakuje funduszy na rozbudowę energetycznej sieci dystrybucyjnej, która pozwoli podłączyć urządzenia o rosnącej szybkości ładowania. Europejska branża motoryzacyjna szacuje, że w 2030 roku w Europie powinno być ok. 8 milionów ładowarek, podczas gdy dziś mamy ich nieco poniżej miliona.

Kiepski stan sieci energetycznych w niektórych krajach UE z całą pewnością utrudni elektryfikację transportu ciężkiego. Dla jego funkcjonowania niezbędne są szybkie ładowarki o mocy nawet 1,5 MW, co może pozwolić na uzyskiwanie dobowych przebiegów porównywalnych do przebiegów pojazdów napędzanych silnikami wysokoprężnymi. Stan infrastruktury dla samochodów ciężarowych jest kluczowy, bo producenci taboru ciężarowego o dmc powyżej 7,5 tony także muszą zmniejszyć emisje CO₂ do 2030 roku. Mają one zmaleć o 45 proc. w stosunku do 2019 roku, aby w 2040 roku osiągnąć 90-procentową redukcję. Tymczasem w tym roku udział modeli elektrycznych w rejestracjach samochodów ciężarowych pow. 16t wynosi 1,7 proc.

Istotnym wyzwaniem od kilku lat jest również obecność w Europie chińskich firm. Na razie są to przede wszystkim samochody osobowe i nieco dostawczych, ale zapewne na tym się nie skończy. W tym roku udział

limit is exceeded slightly, this may easily result in multi-million dollar fines that will bring on major problems for the entire automotive sector.

The European Commission and the European Parliament have acknowledged the risk and have allowed for emissions from 2025 to 2027 to be calculated based on the average figure for that period, what will give manufacturers more flexibility in achieving the target.

The revision of regulations will certainly be helpful, but it is quite unlikely that penalties may be avoided in three years' time.

Another major problem is the state of the energy infrastructure in many EU countries, where it is not ready to power the expanding fleet of electric vehicles and the essential charging network.

Member States are implementing the AFIR Regulation, but the number of chargers, especially megawatt chargers is growing too slowly. Countries have no budgets to expand the electricity distribution network to connect chargers with a growing charging speed. The European automotive industry estimates that by 2030 there should be around 8 million chargers in Europe, whereas their number today stands at less than one million.

The bad state of energy networks in some EU countries will certainly hinder electrification of heavy transport. What is essential for its operations are fast chargers with a power of up to 1.5 MW to support daily mileage comparable to that of diesel vehicles. The state of infrastructure for heavy-duty vehicles is critical, as makers of trucks with a GVW above 7.5 tons must also reduce CO₂ emissions by 2030. To achieve reduction by 90 per cent, emissions must go down by 45 per cent in 2040 compared to 2019 levels. Meanwhile, the share of EVs in heavy-duty vehicle registrations with GVW above 16 tons stands at 1.7 per cent.

The presence of Chinese automakers in Europe has been a major challenge for several years. For the time being, their product range includes mainly passenger cars and a selection of commercial vehicles, but

chińskich firm wynosi ponad 4% w unijnych rejestracjach, również w segmencie modeli elektrycznych udział chińskich marek znacząco rośnie.

Chinese brands will definitely not stop there. This year, the share of Chinese automakers in EU registrations stands at more than 4 per cent, while the share of Chinese brands is growing substantially also in the segment of electric vehicles.

Ambitne cele chińskich importerów są bowiem takie by za kilka lat 15% rejestracji w Europie pochodziło z Państwa Środka.

Chinese importers have ambitious plans to secure 15 per cent of share in European registrations for their brands.

Jakub Faryś

Prezes Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego

The President of the Polish Automotive Industry Association



Wspólnie dla konkurencyjnej europejskiej motoryzacji

Keeping Europe automotive industry competitive together

Jako dyrektor generalny ACEA często słyszę pytanie: czy europejski przemysł motoryzacyjny chce zrezygnować z elektryfikacji i wrócić do silników spalinowych? Odpowiedź brzmi „nie”.

Nie, bo elektryfikacja jest kluczowym elementem mobilności przyszłości. Co czwarty sprzedawany na świecie nowy samochód to model elektryczny, a udział tego segmentu przekroczy 40% do 2030 r. Członkowie ACEA mają w swojej ofercie w UE ponad 300 modeli elektrycznych, za którymi stoją inwestycje szacowane na setki miliardów euro.

Bardzo chciałbym, aby nasze zadanie ograniczało się do dostaw pojazdów elektrycznych, ale niestety jest to dużo bardziej skomplikowane. Sprzedaż na rynku europejskim jest niższa o 3 miliony sztuk rocznie w porównaniu z poziomem sprzed pandemii COVID-19. Brak stabilności na globalnych rynkach wywiera na branżę coraz większą presję, a w Europie w dalszym ciągu nie mamy odpowiedniej infrastruktury ładowania, zmodernizowanych sieci energetycznych i skutecznych zachęt. Ekosystem nie jest gotowy, a obecne cele dotyczące emisji CO₂ z samochodów osobowych i dostawczych

As Director General of ACEA, I'm regularly asked: is the European auto industry calling to abandon electrification, and go back to the internal combustion engine? The answer is a simple “no”.

Electrification is set to lead the charge in future mobility. One in four new cars sold globally is already electric, and the share is expected to exceed 40% by 2030. ACEA members already offer more than 300 electrified models in the EU, backed by hundreds of billions in investment.

Still, I wish the task was as simple as ‘just’ supplying electric vehicles. Reality, unfortunately, is more complicated. Europe's market has not recovered to pre-COVID levels, remaining three million units short each year. Global instability adds pressure, while Europe still lacks sufficient charging infrastructure, grid upgrades, and effective incentives. The ecosystem is not aligned, and the current 2030 and 2035 CO₂ targets for cars and vans are no longer achievable. Acknowledging this is not a retreat but a call for a more pragmatic and competitive policy framework.

na lata 2030 i 2035 są już niemożliwe do osiągnięcia. Przyznanie tego nie jest równoznaczne z odwrotem, ale z wezwaniem do wprowadzenia bardziej pragmatycznych i konkurencyjnych ram politycznych.

Pierwszym krokiem jest uznanie różnych uwarunkowań dotyczących samochodów osobowych, dostawczych i ciężarowych, które wymagają indywidualnego, „trójtorowego” podejścia. Pojazdy użytkowe są eksploatowane w innych warunkach niż samochody osobowe. Samochody dostawcze, wykorzystywane głównie przez małe i średnie przedsiębiorstwa, wymagają większej elastyczności i odpowiednio dostosowanych celów. W przypadku samochodów ciężarowych i autobusów szybszy przegląd przepisów i krótkoterminowe gwarancje są niezbędne, by uniknąć kar spowodowanych przez czynniki, które są niezależne od producentów.

Drugim priorytetem jest bardziej zrównoważona ścieżka regulacyjna dla samochodów osobowych i dostawczych. Obowiązujące przepisy dotyczące poziomu emisji CO₂ skupiają się niemal wyłącznie na sprzedaży nowych pojazdów, nie wspierają popytu i nie łączą go z konkurencyjnością. Producenci potrzebują elastyczności, by uniknąć nieproporcjonalnych kar, a żadne sprawne układy napędowe, które wykorzystują energię odnawialną nie powinny być wykluczane. Należy uwzględnić redukcje emisji nie tylko z układu wydechowego. Duże korzyści przyniosłaby szybsza wymiana floty, bo 30% samochodów, które jeżdżą po unijnych drogach ma ponad 20 lat.

Równie ważne jest stymulowanie popytu. Klient wybiera samochód na podstawie takich czynników, jak cena, podatki, koszt energii elektrycznej i komfort. Zachęty – zwłaszcza dla firmowych flot – są skuteczniejsze niż nakazy. W sektorze ciężkiego transportu drogowego firmy spedycyjne i główni nabywcy usług transportowych powinni przyczyniać się do upowszechniania zeroemisyjnych napędów, a władze publiczne powinny dawać dobry przykład, bo różnice w zaawansowaniu rozwoju sieci ładowania i tankowania sprawiają, że mamy obecnie „Europę trzech prędkości”.

Nasza współpraca z PZPM ma kluczowe znaczenie dla osiągnięcia wszystkich tych celów. Krajowe stowarzyszenia są filarami europejskiego ekosystemu motoryzacyjnego, a PZPM jest jednym z najbardziej zaangażowanych i rzetelnych partnerów ACEA. Polski przemysł

This begins with recognising the different realities of cars, vans, and trucks that need tailored, “three-lane” approach. Commercial vehicles operate under conditions very different from passenger cars. Vans, used mainly by SMEs, need broader flexibilities and adjusted targets. For trucks and buses, faster regulatory review and short-term safeguards are essential to avoid penalties caused by factors outside manufacturers’ control.

A second priority is a more balanced regulatory path for cars and vans. Today’s CO₂ rules focus almost entirely on new vehicle supply, without properly stimulating demand or linking it to competitiveness. Manufacturers need flexibilities to avoid disproportionate penalties, and no viable drivetrain operating on renewable energy should be excluded. Emission reductions beyond the tailpipe should be recognised. Faster fleet renewal would also bring significant benefits, as 30% of cars on EU roads are over 20 years old.

Demand stimulation is equally crucial. Customer choices depend on price, taxation, electricity cost, and convenience. Incentives—especially for corporate fleets—work better than mandates. In the heavy-duty sector, shippers and major transport buyers should help drive uptake, while public authorities must lead by example. Charging and refilling gaps across Europe continue to create a “three-speed Europe”.

Our cooperation with PZPM is central to achieving all of this. National associations are the anchors of Europe’s automotive ecosystem, and PZPM is one of ACEA’s most engaged and reliable partners. Poland’s automotive industry is a significant industrial force, and PZPM

motoryzacyjny jest niezwykle ważną częścią gospodarki kraju, a PZPM dokłada wszelkich starań, aby punkt widzenia sektora, jego mocne strony i wyzwania zostały w pełni uwzględnione w dyskusjach na szczeblu europejskim.

Dzięki pracy PZPM wspólne cele przekładają się na konkretne postępy, co dodatkowo potwierdza aktywny udział Związku w pracach nowego zespołu ACEA CEE Automotive Hub. Ta wspólna inicjatywa, stworzona we współpracy ze stowarzyszeniami z Czech, Rumunii i Słowacji, wzmocniła już koordynację działań w całym regionie i sprawiła, że branża mówi jednym głosem w kluczowych dyskusjach na szczeblu UE. W okresie transformacji, jaką przechodzi Europa, ścisła współpraca z partnerami takimi jak PZPM ma zasadnicze znaczenie dla utrzymania konkurencyjności i zapewnienia wspólnego rozwoju całego sektora.

Europejski sektor motoryzacyjny jest filarem gospodarki Starego Kontynentu. Aby utrzymać jego konkurencyjność, niezbędna będzie korekta kursu polityki – wspierana przez silne krajowe partnerstwa, takie jak PZPM.

ensures that its perspectives, strengths, and challenges are fully reflected in the European discussion.

PZPM's contribution helps turn shared goals into concrete progress, as further demonstrated through its active participation in the new ACEA CEE Automotive Hub. This joint effort, created together with associations from the Czechia, Romania, and Slovakia, has already strengthened coordination across the region and given it a clearer, more united voice in key EU-level discussions. As Europe navigates this transition, strong collaboration with partners like PZPM is essential to maintain competitiveness and ensure that the entire sector moves forward together.

Europe's automotive sector is a pillar of the continent's economy. To remain competitive, a policy course correction – supported by strong national partnerships like PZPM – will be essential.

Sigrid de Vries

Dyrektor Generalna ACEA

ACEA Director General

Trudna droga do elektryfikacji A bumpy road to electrification

Według Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów ACEA, w motoryzacyjnych fabrykach w Europie pracuje bezpośrednio 2,5 mln osób, zaś w całym otoczeniu motoryzacji zatrudnienie znajduje łącznie blisko 14 milionów pracowników. Wartość sprzedaży poza UE przekroczyła w 2024 roku 178 mld euro i zapewniła krajom Unii dodatni bilans płatniczy w wysokości blisko 94 mld euro.

Dla całej branży nadchodzą jednak trudne czasy. Rejestracje nowych samochodów osobowych w Unii Europejskiej są o 30 proc. poniżej poziomu z 2019 roku i trudno oczekiwać, aby powróciły do szczytowego wyniku sprzed pandemii. Na dodatek maleją marże operacyjne producentów, w pierwszej połowie roku o 2 pp. w stosunku do takiego samego okresu roku ubiegłego.

Jeszcze gorzej wygląda sytuacja w sektorze dostawców motoryzacyjnych, z których część zbankrutowała, a inni ogłosili masowe zwolnienia. W ostatnich trzech latach zagraniczni inwestorzy spoza Europy kupili europejskie firmy i aktywa motoryzacyjne za 16 mld dol. W tym samym czasie europejskie spółki zainwestowały za granicą tylko 1,6 mld dol., a dysproporcja jeszcze się pogłębi: na sprzedaż wystawione są kolejne firmy wyceniane na 40 mld dol.

Coraz więcej przedsiębiorców decyduje się na zmianę branży ponieważ jej przyszłość w Europie stoi pod

TFigures of the European Automobile Manufacturers' Association (ACEA) reveal that 2.5 million people are directly employed in automotive factories in Europe, while the entire motor industry employs a total of nearly 14 million workers. The value of its sales outside the EU exceeded EUR 178 billion in 2024 and provided EU countries with a positive balance of payments worth nearly EUR 94 billion.

However, there are tough times ahead for the entire sector. Registrations of new passenger cars in the European Union are 30 per cent lower compared to 2019 levels and one can hardly expect them to bounce back to their pre-pandemic peak. In addition, operating margins of automakers are dwindling – they were down by 2 percentage points in the first half of the year compared to the same period last year.

The situation is even worse in the sector of automotive suppliers where some companies have gone bankrupt and others have announced mass redundancies. In the past three years foreign investors from outside Europe acquired European automotive businesses and assets worth USD 16 billion. At the same time, European organisations invested only USD 1.6 billion overseas, and the gap is set to widen further as more companies valued at USD 40 billion are up for sale.

More and more entrepreneurs are changing their industries because their future in Europe is uncertain,

znakiem zapytania, a europejskie aktywa są wykupywane przez chińskich i amerykańskich inwestorów.

Malejąca zyskowność utrudnia wypracowanie funduszy na przygotowanie nowych modeli z napędami nisko- i zeroemisyjnymi, a ACEA przypomina, że jej członkowie zobowiązali się zainwestować do 2030 roku w przygotowanie napędzanych alternatywnie modeli 250 mld euro. Dzięki nakładom w nowe konstrukcje i łańcuchy dostaw, europejski przemysł samochodowy jest gotowy na elektryfikację.

Państwa nie są przygotowane

Nieprzygotowana jest jednak infrastruktura. Udział elektrycznych modeli w unijnych rejestracjach samochodów osobowych nie sięga nawet 17 proc., a w przypadku modeli dostawczych wynosi 10 proc.

Jednocześnie dane rejestracyjne wyraźnie pokazują, jakie auta cieszą się zainteresowaniem konsumentów: hybrydy i hybrydy typu plug-in stanowią łącznie 43 proc. Postępy elektryfikacji są niewystarczające, aby osiągnąć europejski cel ograniczenia emisji CO₂ wyznaczony na najbliższe lata. Stosunkowo niewielka popularność samochodów z napędem elektrycznym jest dużym zmartwieniem dla branży motoryzacyjnej, która zgodnie z regulacjami unijnymi, musi osiągnąć redukcję emisji na poziomie 93,6 grama CO₂ na kilometr w przypadku modeli osobowych oraz 153,9 grama na kilometr dla lekkich dostawczych o dmc do 3,5 tony. Są to wielkości o 15 proc. mniejsze od bazowych z 2021 roku.

To nie koniec regulacyjnych wyzwań. Do 2030 roku emisje muszą zmaleć do 49,5 grama na kilometr dla aut osobowych oraz 90,6 grama na kilometr dla lekkich dostawczych. Przekroczenie limitów oznacza karę 95 euro za każdy gram ponad limit pomnożony przez liczbę aut zarejestrowanych w UE przez dany koncern. Zatem nawet niewielkie przekroczenie może łatwo przerodzić się w wielomilionowe kary powodujące poważne problemy dla całego sektora motoryzacyjnego.

Komisja Europejska oraz Parlament Europejski dostrzegły to zagrożenie i zezwoliły, aby emisje z lat 2025-2027 wyliczyć na podstawie średniej z tego

and European assets are being acquired by Chinese and American investors.

Declining profitability makes it difficult to raise funds for the development of new low- and zero-emission models, and ACEA points out that its members have committed themselves to invest EUR 250 billion in development of alternative-fuel models by 2030. With investments in new designs and supply chains, the European motor industry is well poised for electrification.

But countries are not

What is not ready yet is the infrastructure. The share of EVs in EU passenger car registrations has failed to reach even 17 per cent, while the figure for commercial vehicles stands at 10 per cent.

Meanwhile, registration figures clearly show which cars are sought after by consumers: hybrids and plug-in hybrids account for 43 percent altogether.

Progress in electrification is insufficient to achieve the European CO₂ emission reduction target set for the coming years. The relatively low uptake for electric vehicles is a major concern for the automotive industry, which, in line with EU regulations, must achieve emissions reductions of 93.6 grams of CO₂ per kilometre for passenger cars and 153.9 grams per kilometre for light commercial vehicles with a GVW of up to 3.5 ton. These figures are 15 percent lower than the base figures for 2021.

But this is not the end of challenges posed by the regulations. By 2030 emissions from passenger cars must be reduced to 49.5 grams per kilometre and to 90.6 grams for light delivery vehicles. If the limit is exceeded, the manufacturer will pay a penalty of EUR 95 for each gram above the limit multiplied by the number of cars it has registered in the EU. Therefore, even if the limit is exceeded slightly, this may easily result in multi-million dollar fines that will bring on major problems for the entire automotive sector.

The European Commission and the European Parliament have acknowledged the risk and have allowed emissions from 2025 to 2027 to be calculated based

okresu, co da producentom więcej elastyczności w osiągnięciu celu.

Zmiana przepisów z pewnością pomoże, jednak w dalszym ciągu są nikłe szanse na to by za 3 lata uniknąć kary.

Nowe regulacje oznaczają, że w 2027 roku odsetek aut elektrycznych w rejestracjach powinien wynieść 37-39 proc. co z dzisiejszej perspektywy wydaje się mało realne. Bez radykalnej zmiany m.in. inwestycji w ładowarki, bez niskich i stabilnych cen energii elektrycznej Europa ryzykuje, że nie osiągnie własnych celów w zakresie elektryfikacji. ACEA zgadza się z przewodniczącą Komisji Europejskiej, że potrzebne są odważne i szybkie działania.

Zarządy firm motoryzacyjnych domagają się elastycznych regulacji i przedyskutowania kwestii zmiany terminu zakazu sprzedaży silników benzynowych i diesla. Ostrzegają, że rynek pojazdów elektrycznych nie jest wystarczająco rentowny, aby zastąpić marże uzyskiwane ze sprzedaży modeli z silnikami spalinowymi. Potrzebne są natychmiastowe konkretne działania, aby dostosować ramy polityki CO₂ dla samochodów osobowych, dostawczych i ciężarowych do rzeczywistości.

Równie poważnym problemem jest stan infrastruktury energetycznej w wielu krajach UE, w których nie jest ona gotowa do obsługi rosnącej floty elektrycznych modeli i niezbędnej do ich zasilania sieci ładowarek.

Kraje członkowskie wdrażają rozporządzenie AFIR, jednak tempo przyrostu liczby ładowarek, szczególnie dużych mocy, jest niewystarczające. Państwom brakuje funduszy na rozbudowę energetycznej sieci dystrybucyjnej, która pozwoli podłączyć urządzenia o rosnącej szybkości ładowania. Europejska branża motoryzacyjna szacuje, że w 2030 roku w Europie powinno być ok. 8 milionów ładowarek, podczas gdy dziś mamy ich nieco poniżej miliona.

Kiepski stan sieci energetycznych w niektórych krajach UE z całą pewnością utrudni elektryfikację transportu ciężkiego. Dla jego funkcjonowania niezbędne są szybkie ładowarki o mocy nawet 1,5 MW, co może pozwolić na uzyskiwanie dobowych przebiegów porównywalnych do pojazdów napędzanych silnikami wysokoprężnymi. Stan infrastruktury dla samochodów ciężarowych jest

on the average figure for that period, what will give manufacturers more flexibility in achieving the target.

The revision of regulations will certainly be helpful, but it is quite unlikely that penalties may be avoided in three years' time.

Amendment of regulations means that in 2027, the percentage of electric vehicles in registrations should stand at 37-39 per cent, what seems unrealistic from today's perspective. Without radical changes, including investment in chargers, low and stable electricity prices, Europe risks that it will fail to achieve its own electrification targets. ACEA agrees with the President of the European Commission that bold and swift action is needed.

The boards of automotive organisations are demanding flexible regulations and a discussion to reschedule the ban on the sale of petrol and diesel engines. They warn that the electric vehicle market is not profitable enough to replace the margins generated by sales of ICE cars. Immediate specific action is needed to adapt the CO₂ policy framework for passenger cars, vans, and trucks to reality.

Another serious problem is the state of the energy infrastructure in many EU countries, where it is not ready to power the expanding fleet of electric vehicles and the required charging network.

Member States are implementing the AFIR Regulation, but the number of chargers, especially megawatt chargers is not growing fast enough. Countries have no budgets to expand the electricity distribution network to connect chargers with a growing charging speed. The European automotive industry estimates that by 2030 there should be around 8 million chargers in Europe, whereas their number today stands at less than one million.

The bad state of energy networks in some EU countries will certainly hinder electrification of heavy transport. What is essential for its operations are fast chargers of up to 1.5 MW to support daily mileage comparable to that of diesel-powered vehicles. The state of infrastructure for heavy-duty vehicles is critical, as makers of trucks with a GVW above 7.5 tons must also reduce

kluczowy, bo producenci taboru ciężarowego o dmc powyżej 7,5 tony także muszą zmniejszyć emisje CO₂ do 2030 roku. Mają zmaleć o 45 proc. w stosunku do 2019 roku, aby w 2040 roku osiągnąć 90-procentową redukcję. Tymczasem w tym roku udział modeli elektrycznych w rejestracjach samochodów ciężarowych pow. 16t wynosi 1,7 proc., a w 2030 roku powinny sięgnąć co najmniej 35 proc., wylicza ACEA. Aby osiągnąć ten poziom rejestracji, sieci energetyczne muszą być zdolne do przeniesienia wysokiej mocy potrzebnej do zasilenia ładowarek. Ich liczba musi radykalnie wzrosnąć, aby umożliwić jednoczesne ładowanie samochodom zarówno w czasie dnia (szybkie ładowanie, dużą mocą) jak i nocne (wolne ładowanie małą mocą). Konieczne jest powiększenie liczby stacji tankowania wodorem.

Politycy obiecują „podwojenie wysiłków w dla stworzenia środków popytu i sprzyjających warunków, takich jak tania energia i rozbudowana infrastruktura ładowania”. Jednak jak oceniają eksperci, gdyby cała flota ciężarówek w UE przeszła na zasilanie elektryczne, szacunkowe roczne zużycie prądu wzrosłoby o 700 TWh, czyli o 19-25 proc. w stosunku do obecnego rocznego zużycia energii elektrycznej w Unii Europejskiej.

Energetycy zastrzegają, że sprostanie popytowi na prąd nie będzie proste przy rosnącym udziale fotowoltaiki i wiatraków, co widać po blackoutach na Półwyspie Iberyjskim i we Francji.

ACEA domaga się również przyjęcia nowych regulacji dotyczących mas i mas samochodów ciężarowych. Podniesienie limitów mas o dwie tony umożliwi zrównanie efektywności użytkowania modeli zasilanych bateryjnie lub wodorem z pojazdami napędzanymi silnikami wysokoprężnymi.

Powodzenie przejścia na alternatywne napędy zależy od konkurencyjnych cen energii elektrycznej i wodoru. KE zakłada, że osiągnięcie tego warunku umożliwią dopłaty do paliw alternatywnych.

Istotnym wyzwaniem od kilku lat jest również obecność w Europie chińskich dystrybutorów pojazdów. Na razie są to przede wszystkim samochody osobowe i nieco dostawczych, ale zapewne na tym się nie skończy. W tym roku udział chińskich firm wynosi ponad 4% w unijnych rejestracjach, również w segmencie modeli

CO₂ emissions by 2030. To achieve reduction by 90 per cent, emissions must go down by 45 per cent in 2040 compared to 2019 levels. Meanwhile, the share of EVs in heavy-duty vehicle registrations with GVW above 16 tons stands at 1.7 per cent and should fetch at least 35 per cent by 2030, estimates ACEA. To achieve such level of registrations, electricity networks must be capable of transferring the high power essential to supply chargers. Their number must increase dramatically to enable simultaneous charging of vehicles both during the day (fast charging, high power) and at night (slow charging, low power). It is essential to expand the network of hydrogen refuelling stations.

Politicians promise to “double down on efforts to create demand and favourable conditions, such as cheap energy and extensive charging infrastructure.” However, according to experts, if the entire truck fleet in the EU switched to electric power, estimated annual electricity consumption would increase by 700 TWh, or 19-25 percent, compared to the current annual electricity consumption in the European Union.

Energy experts warn that it will not be easy to meet the demand for electricity with the growing share of solar and wind power, as evidenced by blackouts on the Iberian Peninsula and in France.

ACEA is also calling for new regulations on the dimensions and weights of trucks. Increasing the weight limits by two tons will make it possible to equalize the efficiency of battery or hydrogen models with their diesel equivalents.

The success of the transition to alternative fuels depends on competitive electricity and hydrogen prices. The European Commission believes that subsidies for alternative fuels will help meet this requirement.

The presence of Chinese automotive distributors in Europe has been a major challenge for several years. For the time being, their product range includes mainly passenger cars and a selection of commercial vehicles, but Chinese brands will definitely not stop there. This year, the share of Chinese automakers in EU

elektrycznych udział chińskich marek znacząco rośnie. Wśród zarejestrowanych chińskich modeli, przeważająca część to pojazdy hybrydowe i hybrydy plug-in a ich niskie ceny pozwalają im skutecznie osłabiać konkurentów. Chińscy producenci wprowadzili na unijny rynek modele w cenie poniżej 30 tys. euro i zapowiedzieli sprzedażową ofensywę, prezentując jesienne wyprzedaże na kolejne atrakcyjnie cenowo auta. Ich celem jest zdobycie za kilka lat 15-procentowego udziału.

Jednocześnie maleje eksport europejskich samochodów do Chin. tylko w tym roku zmalała o 40 proc. Sprzedaż niektórych popularnych europejskich marek w Chinach spadła o 7,5 proc., a ich udział w rynku samochodów osobowych zmniejszył się o 3 pp. do 10 proc. Chińskie marki kontrolują prawie 70 proc. swojego rynku krajowego, czyli dwukrotnie więcej niż pięć lat temu i odbywa się to w znacznej mierze kosztem europejskich producentów.

Chińska konkurencja dysponuje przewagą w technologii bateryjnej. Chińczycy opanowali nie tylko produkcję akumulatorów litowo-jonowych i są jednym z liderów ich produkcji na świecie, ale też w ich recyklingu, dlatego UE pracuje nad rozwiązaniami nakładającymi wymagania w zakresie tzw. „local content”.

Amerykańska łamigłówka

Poważnym zagrożeniem dla europejskich koncernów samochodowych jest wojna celna wytoczona UE przez amerykańską administrację. Do USA trafia każdego roku ok. 800 tys. aut z Unii Europejskiej, wartych przeszło 40 mld euro. Jednocześnie UE importuje z USA niecałe 200 tys. aut rocznie, wartych blisko 8 mld euro.

Pierwsza połowa roku była bardzo niespokojna, z całą serią zwrotów akcji i w rezultacie europejski eksport samochodów do Stanów Zjednoczonych spadł w tym okresie o 14 proc. Około 20-25 proc. globalnych przychodów niemieckich producentów samochodów pochodzi ze Stanów Zjednoczonych, co sprawia, że branża ta jest podatna na wszelkie podwyżki ceł.

registrations stands at more than 4 per cent, while the share of Chinese brands is growing substantially also in the segment of electric vehicles.

The majority of registered Chinese models are hybrid and plug-in hybrids whose low prices allow them to effectively undermine the position of their competitors. Chinese automakers have introduced models priced below EUR 30,000 on the EU market and announced a sales offensive with more attractive price tags for their cars. Their target is to achieve 15 per cent of share in several years' time.

Meanwhile, the export of European cars to China is dwindling and has gone down by 40 per cent this year alone. Sales of some popular European brands in China fell by 7.5 per cent, and their share in the passenger car market decreased by 3 percentage points to 10 per cent. Chinese brands control nearly 70 percent of their domestic market, twice as much as five years ago, mainly at the expense of European manufacturers.

Chinese competitors have an upper hand in the battery technology. The Chinese have not only mastered the production of lithium-ion batteries but have become one of the world leaders in their production and recycling, which is why the EU is working on solutions that impose “local content” requirements.

The US riddle

The trade war launched against the EU by the US administration poses a serious threat to European car makers. Approximately 800,000 cars from the European Union, worth over EUR 40 billion, are imported into the US annually. At the same time, the EU imports annually less than 200,000 cars from the US worth nearly EUR 8 billion.

The first half of the year was very turbulent, with a series of twists and turns, and as a result, European car exports to the United States fell by 14 per cent during this period. Approximately 20-25 percent of global revenues of German car manufacturers are generated in the US, making the industry vulnerable to any tariff increases.

Po licznych spotkaniach polityków, Stany Zjednoczone zgodziły się nałożyć na import unijnych samochodów 15-procentowe cło. Będzie ono obowiązywało od egzemplarzy sprowadzanych do USA po 1 sierpnia, ale jest uwarunkowane wykazaniem pochodzenia komponentów i materiałów. Europejskie łańcuchy dostaw są mniej elastyczne niż łańcuchy dostaw azjatyckich konkurentów, więc firmy z Europy nie mogą równie łatwo przenieść produkcji do USA, jak dalekowschodni konkurenci, aby uniknąć wyższych amerykańskich ceł.

Rynek motoryzacyjny w Polsce wciąż odczuwa skutki przyspieszonej zmiany związanej z elektromobilnością. Rozwój pojazdów elektrycznych wpływa na architekturę aut i komponentów, co wymusza dostosowanie całych łańcuchów dostaw oraz projektowania części i systemów dostosowanych do nowych warunków eksploatacyjnych i ergonomii pojazdów elektrycznych. Dla wielu polskich firm – w tym producentów części i komponentów samochodowych oznacza to konieczność modyfikacji portfela produktów oraz przebudowy dotychczasowego modelu biznesowego.

Europejska branża motoryzacyjna stoi dziś przed wieloma wyzwaniami i trzeba zrobić wszystko, by Polska, jako jeden z ważniejszych krajów na europejskiej mapie motoryzacyjnej w tych trudnych czasach nie tylko utrzymała produkcję i zatrudnienie, ale też by się rozwijała.

Bez spójnych planów dotyczących utrzymania konkurencyjności europejskiego rynku, cen energii elektrycznej, sieci stacji ładowania, recyklingu i dostaw surowców – transformacja może niestety zwolnić.

After a series of meetings between politicians, the US agreed to impose a 15 per cent tariff on EU car imports. It will be applicable to cars imported into the US after the 1st of August but depends on production of the proof of origin of components and materials. European supply chains are less flexible than those of their Asian competitors, and European companies are unable to relocate their production to the US as easily as their Far Eastern rivals in order to avoid higher US tariffs.

The automotive market in Poland is still experiencing the impact of accelerated transition to electromobility. Development of electric vehicles is influencing the architecture of cars and components, forcing adaptation of entire supply chains and the design of parts and systems tailored to the new operating conditions and ergonomics of electric vehicles. Many Polish companies, including manufacturers of automotive parts and components, are forced to modify their product portfolio and reinvent their existing business model.

The European automotive industry is currently facing multiple challenges, and we need to do our best to ensure that Poland, being one of the key destinations on the European automotive map, not only maintains production and employment in these difficult times but also continues to grow.

The transition may unfortunately slow down without coherent plans to maintain the competitiveness of the European market, electricity prices, charging station networks, recycling, and raw material supplies.

Członkowie

Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego

Members

of Polish Automotive Industry Association



3M Poland
www.3m.pl



AC
www.ac.com.pl
www.stag.pl



Asian Automotive
Distribution Center
www.aadc.pl



DONGFENG

AFG Electric Motors
www.voyah.pl



Almot Mikołaj Sibora
www.junak.com.pl
www.triumphmotorcycles.pl
www.lambretta.com, www.zontespolka.pl



BAIC Auto Polska
www.baic-auto.pl



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



Carpol
www.carpol.pl



DAF Trucks Polska
www.daftrucks.pl

DAIMLER TRUCK
Polska

Daimler Truck Polska
www.mercedes-benz-trucks.com
www.fuso-trucks.pl



Electric Vehicles Poland

EVP
www.evpoland.pl



Ford Polska
www.ford.pl



Sharing the load
Ford Trucks
www.ford-trucks.pl



GREENSO
www.motorq.pl



Gruau Polska
www.gruau.com



Honda Motor Europe Ltd.
Sp. z o.o. Oddział w Polsce
www.honda.pl



Hyundai Motor Poland
www.hyundai.pl



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



Kia Polska
www.kia.com



KTM Central East Europe
www.ktm.com



LG Energy Solution Wrocław
www.lgcsol.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
The best or nothing.



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.omodajacoo.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



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
www.volkswagen-poznań.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 62 firm członkowskich. 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 Nadzorczą. Na czele związku stoi prezes, który jest jednoosobowym organem wykonawczym i kieruje bieżącymi pracami, realizując

Who we are

The Polish Automotive Industry Association is the largest Polish organisation of automotive industry employers that brings together 62 organisations: manufacturers and representatives of motor vehicles, motorcycles, mopeds in Poland, converters and coachbuilders. The main objective of the Polish Automotive Industry Association is to represent the interests of its member organizations in relations with the public administration bodies, the media, and the public. The Polish Automotive Industry Association initiates legislative amendments and supports initiatives that contribute to development and promotion of the Polish motor industry. Our organisation is invited by the government to review drafts of key legal acts relevant to the motor industry and contributes to efforts of parliamentary and government committees. **Being a member of the European Automobile Manufacturers' Association (ACEA), the European Association of Motorcycle Manufacturers (ACEM) and the International Association of the Body and Trailer Building Industry (CLRR), PZPM represents the interests of member organizations before European Union bodies.** Its supreme body is the General Meeting of Members, while during intervals between its sessions efforts of the organization are overseen by the Supervisory Board. The Association is led by the President who is a one-man executive authority managing current projects and executing objectives set by the Supervisory

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 33-letnim doświadczeniem, wchodzimy w przyszłość by jeszcze skuteczniej reprezentować nasze firmy w nowej i zmieniającej się rzeczywistości społecznej, politycznej i motoryzacyjnej.

Board and the General Meeting. PZPM's Office focuses on pivotal areas for the industry, including legislation, approvals, promotion of the automotive market, production and motor industry, public relations, government relations, fiscal issues, statistics and market analyses.

History

In 1992, a group of new vehicle importers established the Official Automotive Importers' Association (SOIS). Ever since its inception, the Association has been playing a central role in shaping and structuring the Polish automotive market.

In 2003, the Official Automotive Importers Association was transformed into the SOIS Automotive Association, an organization associating economic entities, or organizations (auto importers and manufacturers) representing international automakers in Poland. The SOIS Automotive Association followed up on ideas and objectives of the SOIS Official Automotive Importers' Association, but significantly expanded the range of its activities.

In 2004, SOIS became a member of ACEA, an organization that brings together European automobile manufacturers and 21 organisations representing the motor industry in the EU Member States.

In 2006, following development of the organisation which was joined by motorcycle importers and accession of PZPM to ACEA, the Association adopted its current name – The Polish Automotive Industry Association.

Since 2014, PZPM has been an active member of CLCCR, the European Association of the Body and Trailer Building Industry.

Being an organisation with an established position, we are ever active in the dynamically evolving reality and the context of the modern automotive industry.

As an expert organization with an established position with 33 years of experience, we are entering the future to represent our companies even more effectively in the new and changing social, political and automotive reality.

Polska Poland



01



Samochody osobowe

Passenger cars

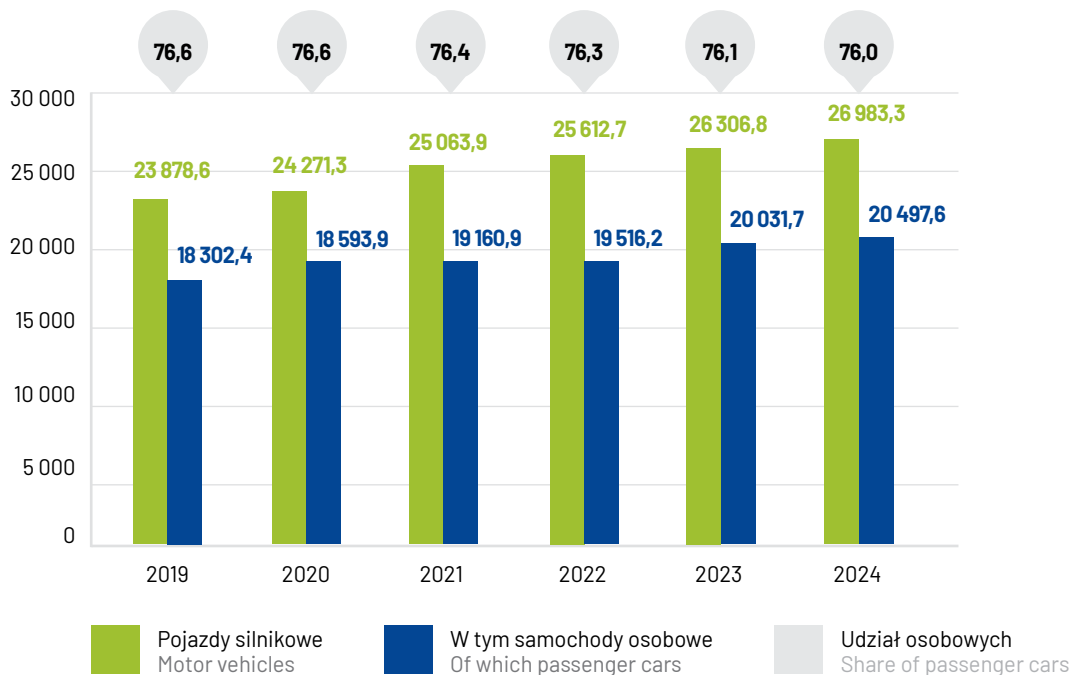
Park samochodowy

Przygotowując kolejne wydania roczników korzystamy z danych nt. parku opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów. Dane z CEP są niestety obarczone błędem – w ewidencji znajdują się pojazdy, które najprawdopodobniej już nie funkcjonują w ruchu drogowym i zostały wycofane z eksploatacji. W 2017 roku, aby urealnić park pojazdów Centralna Ewidencja Pojazdów – Ministerstwo Cyfryzacji, wprowadziło, m.in. na skutek wcześniejszych wniosków PZPM definicję pojazdów zarchiwizowanych. Do tej grupy zaliczono pojazdy, które mają więcej niż 10 lat (licząc od daty pierwszej rejestracji) i nie były aktualizowane w bazach CEP w ostatnich sześciu latach, pod warunkiem, że nie są to pojazdy zabytkowe. Dzięki temu można było odsiać „martwe dusze” i skupić się tylko na pojazdach aktualizowanych. W ubiegłym roku, W dniu 7 lipca 2023 r. została ogłoszona ustawa o ograniczaniu niektórych skutków kradzieży tożsamości. Jedną z zmian dotyczy właśnie czyszczenia bazy CEP

Vehicle fleet

Putting a new edition of the yearbook together, we have tapped into fleet data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association based on records of the Central Register of Vehicles. Unfortunately, data from the Central Registry of Vehicles is inaccurate as its records include vehicles which were probably taken off the road to become end-of-life vehicles. To obtain actual figures on the vehicle fleet in the Central Register of Vehicles, following earlier requests from the PZPM, the Ministry of Digital Affairs introduced the definition of archived vehicles. This group includes over 10 year old vehicles (age computed in reference to their first registration date) which were not updated in the CRV databases in the past six years, provided these are not vintage vehicles. As a result we are now able to reject vehicles that no longer exist and focus on the updated fleet. The act on reduction of some of the effects of identity theft was announced last year, on 7 July 2023. One of amendments is related to removal of record of registered

Park pojazdów silnikowych w Polsce bez archiwalnych (tylko aktualizowane w ostatnich sześciu latach) [000 szt.]
 Motor vehicles in Poland, only updated during last 6 years [000 units]



Źródło: PZPM na podstawie danych CEP
 Source: PZPM analysis based on 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” – jest ich jednak znacznie mniej.

W dalszej części rocznika analizujemy jedynie park pojazdów zaktualizowanych.

vehicles that may no longer exist from the Central Registry of Vehicles. Article 1 of the act provides: “Decisions on vehicle registration issued before 14 March 2005, concerning vehicles without a valid periodic technical inspection test, in relation to which their owners have not fulfilled the obligation to conclude a compulsory civil liability insurance contract for owners of motor vehicles, if such obligation is applicable to the vehicle, for a period longer than 10 years, immediately preceding the date of entry into force of this Act, shall expire on 10 June 2024.”

This provision is yet not applicable to classic cars and slow-moving vehicles which following their de-registration may be re-registered again. This means that some vehicles, but not all of them, previously marked as “archived,” were removed from the registry which yet continues to feature vehicles that cease to exist – only their number is now reduced.

In other sections of the yearbook, we analyse only the updated vehicle fleet.

Liczba wszystkich pojazdów w tym przyczep i naczep zarejestrowanych w Centralnej Ewidencji Pojazdów według stanu na koniec 2024 roku wyniosła 35,4 mln, o 11,5 proc. mniej niż na koniec 2023 roku.

Liczba zarchiwizowanych pojazdów samochodowych sięgnęła na koniec 2024 roku 4,2 mln sztuk, co stanowi 13,5 proc. bazy danych.

Liczba pojazdów aktywnych wyniosła 31,2 mln, w tym 20,5 mln aut osobowych (wzrost o 2,3 proc.), 2,42 mln (poprawa o 1,6 proc.) lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, 0,84 mln (wzrost o 1,1 proc.) samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony, w tym: 0,67 mln (przyrost o 1,7 proc.) samochodów o dmc powyżej 16 ton oraz 0,44 mln (poprawa o 0,8 proc.) ciągników samochodowych.

Do tego wśród aktywnych pojazdów znajdowało się także 0,082 mln autobusów (wzrost o 0,9 proc.), 1,39 mln motocykli (poprawa o 9,0 proc.), 1,08 mln motorowerów (spadek o 1,0 proc.) oraz 0,14 mln pojazdów typu ATV i UTV, co stanowi przyrost o 16,8 proc.

Rośnie średni wiek samochodu osobowego

Średni wiek samochodu osobowego w 2024 roku (w części aktualizowanej) wynosił 15,2 roku (o 0,1 roku więcej niż w 2023 roku), natomiast mediana sięgała szesnastu lat (była o rok większa).

Samochody osobowe 4-letnie lub młodsze stanowiły na koniec 2024 roku 11,0 proc. parku pojazdów osobowych, tyle samo co w 2023 roku. Samochody osobowe w wieku od pięciu do dziesięciu lat stanowiły 19,0 proc. parku (dwa punkty proc. więcej niż rok wcześniej), zaś auta liczące od jedenastu do dwudziestu lat 45,0 proc., o 2 pp. mniej niż rok wcześniej. Na najstarsze, ponad 20-letnie, przypadło 25 proc., tyle samo co w 2023 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.

The number of all vehicles, including trailers and semi-trailers registered in the Central Registry of Vehicles at end 2024 stood at 35.4 million, or was down by 11.5 per cent versus the figure for the end of 2023.

The number of archived motor vehicles totalled 4.2 million at end-2024, what accounts for 13.5 per cent of the database.

The number of active vehicles totalled 31.2 million, including 20.5 million passenger cars (up by 2.3 per cent), 2.42 million (up by 1.6 per cent) of light commercial vehicles with GVWR up to 3.3 tons, and 0.84 million (up by 1.1 per cent) of heavy-duty vehicles with GVW over 3.5 tons, including: 0.67 million (up by 1.7 per cent) of vehicles with GVWR above 16 tons and 0.44 million (up by 0.8 per cent) of tractor units.

The fleet of active vehicles also includes 0.082 million buses (up by 0.9 per cent), 1.39 million motorcycles (up by 9.0 per cent), 1.08 million mopeds (down by 1.0 per cent) and 0.14 million ATVs and UTVs, what marks an increase by 16.8 per cent.

The average age of a passenger car is going up

In 2024, the average age of a passenger car in Poland (for the updated part of the fleet) stood at 15.2 years (up by 0.1 years versus 2023), while the median age totalled 16 years (up by one year).

Four years and under passenger cars accounted for 11.0 per cent of the passenger car fleet at end-2024, a figure stable versus end-2023. Five to 10 year old vehicles had 19.0 per cent share in total fleet (up by 2 percentage points year-to-year), while 11 to 20 year old vehicles accounted for 45.0 per cent of total fleet or were down by 2 percentage points versus the previous year. Meanwhile, the oldest, or more than two decades old machines had a 25 per cent share which remained stable versus 2023. The oldest vehicles outnumbered the youngest, four years and under vehicles more than twice.

Growth of the ageing fleet is mainly driven by import of used cars from other countries and remains dominated by more than a decade old vehicles. The cost of

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

upkeep of such veteran fleet is not only borne by vehicle owners (higher repair bills), but the entire society. Old vehicles are less safe and not environmentally-friendly – their worn and torn engines have much higher emission levels of noxious exhaust gases than new models.

Benzyna najpopularniejsza

W parku aktualizowanych aut osobowych w podziale na rodzaj paliwa, na koniec 2024 roku 44 proc. stanowiły modele z silnikami benzynowymi (tyle samo co rok wcześniej), na diesle przypadło 38 proc. (o 1 pp. mniej niż rok wcześniej), na LPG 12 proc. (o jeden pp. mniej niż w 2023 roku). Napęd hybrydowy miało 4 proc. floty, o 1 pp. więcej w stosunku do wcześniejszego roku.

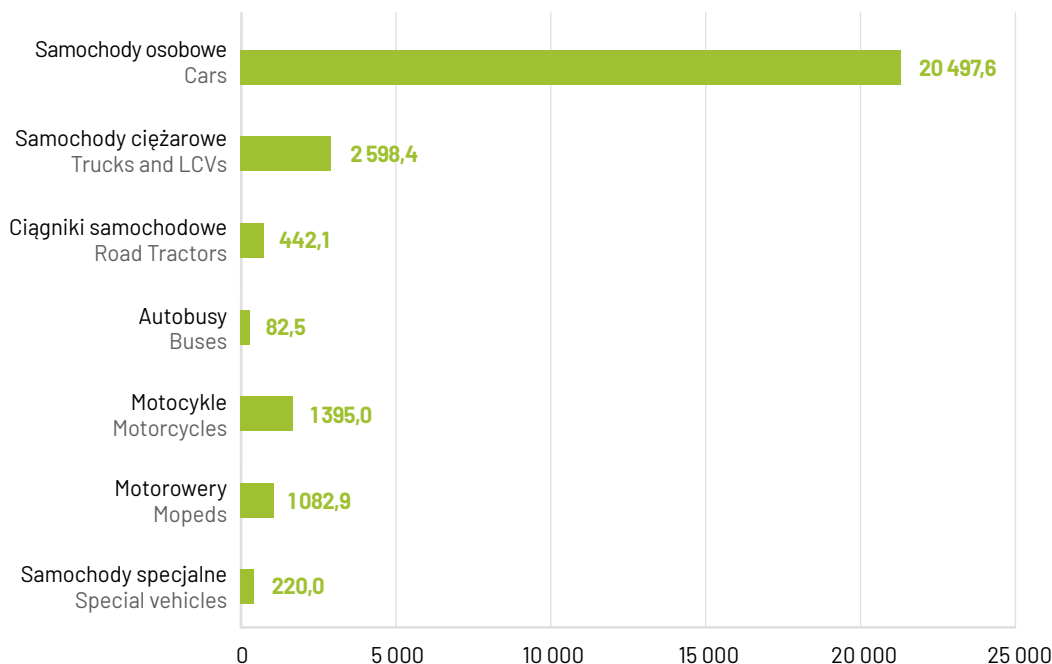
Petrol leads the way

At end-2024, 44 per cent of the updated passenger car fleet split by fuel type accounted for petrol-powered models (just like the year before), while the share of cars fitted with diesel units stood at 38 per cent (down by 1.1 percentage points year-to-year). LPG accounted for 12 per cent (down by 1 percentage point versus 2023). Hybrids had 4 per cent of share in total fleet or were up by 1 percentage points year-to-year.

Wśród samochodów najmłodszych, liczących do czterech lat, napęd benzynowy miał 44 proc. udziału (o 7 pp.

Petrol engines had 44 per cent of share among the youngest four years and under cars (down by 7 percentage

Park pojazdów samochodowych* w 2024 roku – tylko aktualizowane w ostatnich sześciu latach [000 szt.]
Park of registered motor vehicles* in 2024 – only updated during last 6 years [000 units]

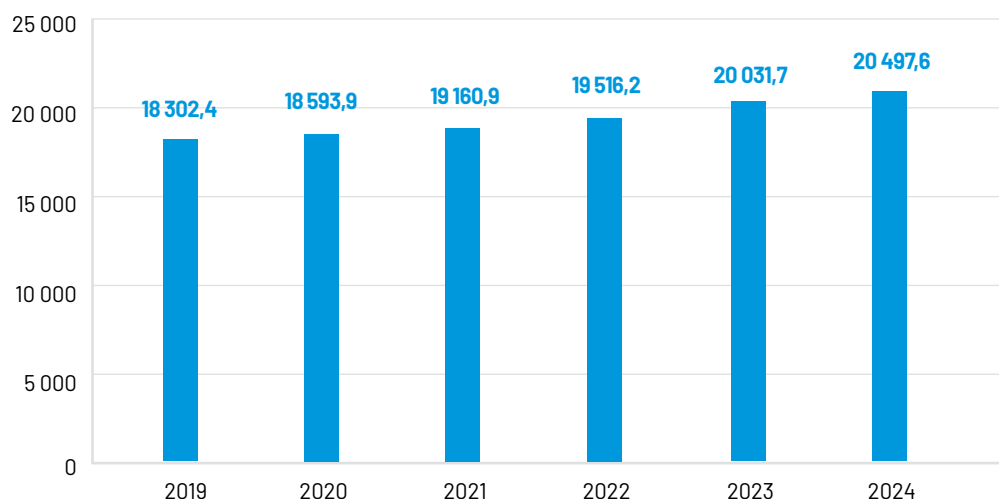


Źródło: PZPM na podstawie danych CEP * oraz motorowery.
 Source: PZPM analysis based on CEP * and mopeds.

mniej rok wcześniej), wysokoprężny 12 proc. (o 3 punkty proc. mniej), natomiast na LPG przypadło tylko 4 proc. floty, tyle samo co w 2023 roku.

points year-to-year), diesel-powered cars had 12 per cent of share (down by 3 percentage points), while LPG drives corresponded to merely 4 per cent of the fleet, just like in 2023.

Liczba samochodów zaktualizowanych* w parku zarejestrowanych samochodów osobowych na koniec roku [000 szt.]
Number of updated* units of passenger cars registered at the end of the year [000 units]



Źródło: PZPM na podstawie danych CEP, * w ostatnich sześciu latach
 Source: PZPM analysis based on CEP, * during last six years

Klasyczne pojazdy hybrydowe zdobyły 16 proc. tego segmentu, o 3 pp. więcej niż w 2023 roku, a „miękkie” hybrydy (mild hybrid) 19 proc. Udział bateryjnych pojazdów elektrycznych powiększył się o jeden pp. do 3 proc., zaś udział samochodów na gaz ziemny był pomijalnie mały. W parku znajdowało się także 289 aut z napędem wodorowym, do których należy dodać 27 takich pojazdów mających co najmniej 5 lat.

Classic hybrids had 16 per cent of share in the segment, which was up by 3 percentage point versus 2023, while mild hybrids had 19 per cent of share. The share of battery-electric vehicles was up by 1 percentage point to 3 per cent, while the share of auto gas-powered cars was statistically irrelevant. The fleet also included 289 hydrogen cars, a figure that needs to be topped with 27 hydrogen models that are at least 5 year old.

W grupie aut w wieku od pięciu do dziesięciu lat najliczniejsze były modele z napędem benzynowym (54 proc., o 3 pp. więcej niż w 2023 roku). Samochody osobowe z silnikiem wysokoprężnym miały 36-procentowy udział, o 4 pp. mniejszy rok wcześniej. Modele napędzane LPG stanowiły 6 proc., tyle samo w stosunku do roku wcześniejszego.

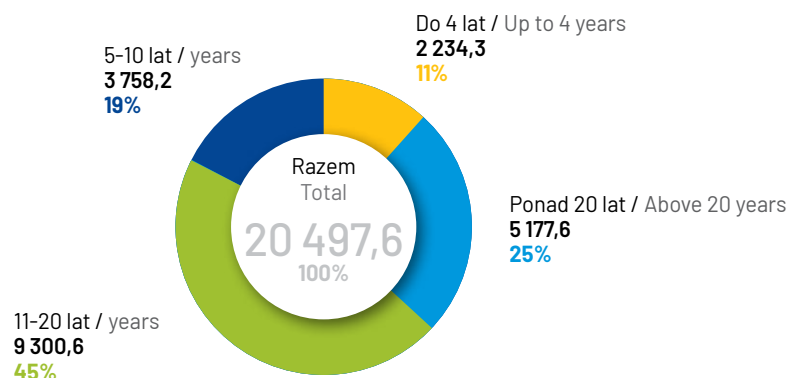
Most numerous in the five to 10 year category were models fitted with a petrol engine (54 per cent; up by 3 percentage points versus 2023) The share of diesel cars totalled 36 per cent, or 4 percentage points less year-to-year. LPG-powered vehicles accounted for 6 per cent, what means that their share remains unchanged change since 2022.

W grupie wiekowej 11-20 lat na samochody z napędem benzynowym przypadło 39 proc., na diesle 48 proc., na LPG 12 proc.

In the 11-20 year old segment petrol cars secured 39 per cent of share in total fleet, while diesel had 48 per cent and LPG 12 per cent of share.

Struktura wiekowa samochodów osobowych na koniec 2024 roku [%]

Age structure of car park at the end of 2024 [%]



Źródło: Analizy PZPM na podstawie danych CEP
Source: PZPM analysis based on CEP

Wśród samochodów ponad 20-letnich najpopularniejsze były modele z napędem benzynowym (47 proc. udziału), z silnikiem wysokoprężnym (34 proc.) i spalające LPG (20 proc.).

Polska Organizacja Gazu Płynnego szacuje powołując się na dane GUS, że na początku 2024 roku 3508,0 tys. aut osobowych (aktualizowanych i nieaktualizowanych) było zasilanych gazem propan-butan, czyli o 56,2 tys. więcej niż rok wcześniej. Szacuje, że warsztaty zamontowały ok. 125,3 tys. instalacji gazowych, dwa razy więcej niż rok wcześniej. Organizacja podaje za GUS, że odsetek aut na LPG zmalał o 0,2 pp. do 13,4 proc. w całym parku zarejestrowanych samochodów.

Sprężony i ciekły gaz ziemny (CNG/LNG) używało ponad 2,4 tys. samochodów, głównie w wieku powyżej jedenastu lat. Napęd elektryczny (Baterie Electric Vehicles) miało 72,2 tys. samochodów, z tego 59,4 tys. w wieku do czterech lat. Według analiz PZPM danych CEP w parku było też 68,9 tys. samochodów PHEV z czego niemal 86 proc. w wieku do 4 lat.

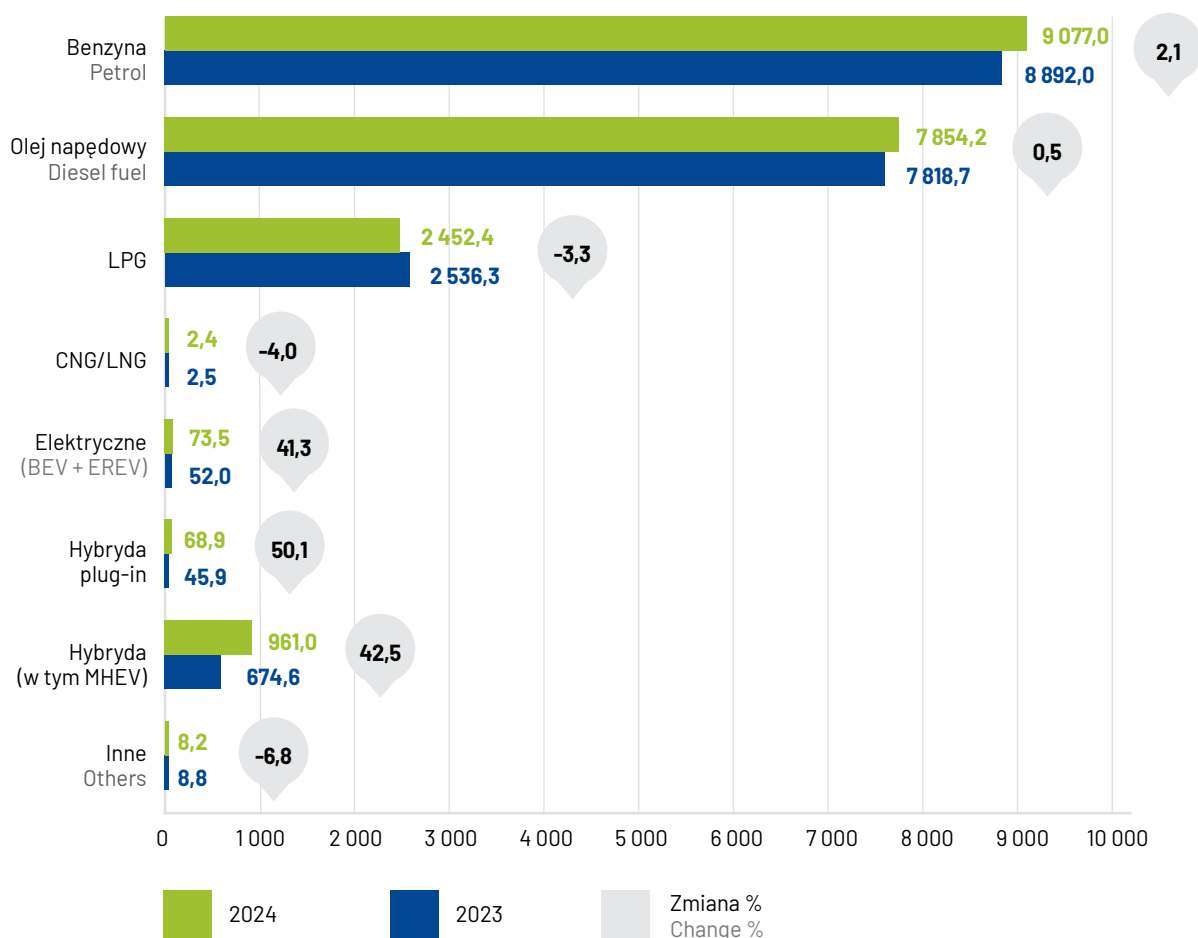
Most popular versions among more than two decades old cars were those with petrol engines (47 per cent of share), diesel units (34 per cent), and LPG-powered models (20 per cent).

Estimates of the Polish Liquefied Gas Organisation based on records of Statistics Poland reveal that in early 2024 there were 3,508,000 passenger cars (updated and non-updated) powered with propane-butane, or more by 56,200 units than the year before. It has been estimated that approx. 125,300 gas installations were fitted by various auto garages, what is double the number versus the previous year. The Organisation quotes after Statistics Poland that the percentage of LPG-powered vehicles was down by 0.2 percentage points to 13.4 per cent of total registered vehicles.

Compressed and liquid natural gas (CNG/LNG) was used to power 2,400 vehicles, mostly eleven years and older. Meanwhile, the number of all-electric vehicles (Battery Electric Vehicles) stood at 72,200, of which 59,400 were less than four years old. PZPM analyses of CRV records reveal that total fleet included 68,900 PHEVs, of which nearly 86% were four years and under.

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

Passenger cars* by fuel type [000 units]



Źródło: PZPM na podstawie danych CEP, * tylko aktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM analysis based on CEP, * only updated during last six years

Firmy wolą nowsze auta

Dzieląc park zaktualizowanych samochodów osobowych pod względem formy prawnej właściciela, 90,0 proc. aut należy do osób fizycznych (18 449,9 tys.), zaś 10,0 proc. (2 047,7 tys.) do firm (podmioty rejestrujące na REGON). Udział aut firmowych wzrósł o 0,2 pp. w stosunku do 2023 roku.

W przypadku aut do czterech lat, 43,1 proc. należało do osób fizycznych (o 0,3 punktu proc. mniej niż w 2023 roku), zaś 56,9 proc. do osób prawnych. Ósmy rok z rzędu liczba aut firmowych przewyższała w tej grupie liczbę aut prywatnych.

Business opts for younger cars

Split by ownership, 90.0 per cent of cars from the updated passenger car fleet are owned by private individuals (18,449,900), while 10.0 per cent (2,047,700) are owned by companies with a REGON number. The share of company cars went up by 0.2 percentage points versus 2023.

43.1 per cent of cars aged four years and under were owned by natural persons (down by 0.3 percentage points versus 2023), and 56.9 per cent by businesses. For the eighth year running, the number of cars owned by businesses outnumbered the private passenger car fleet.

Pojazdy samochodowe* przypadające na województwa w 2024 roku [000 szt.]

Motor vehicles* by voivodships in 2024 [000 units]

Województwa Voivodships	Samochody osobowe Cars	Motocykle Motorcycles	Samochody dostawcze LCV	Autobusy >3.5T Buses >3.5T	Samochody ciężarowe MHCV **
Polska	20 497,6	1 395,0	2 419,0	80,6	841,5
Dolnośląskie	547,0	92,9	177,2	6,9	45,6
Kujawsko-pomorskie	1 008,8	72,1	113,2	3,2	34,0
Lubelskie	1 093,2	83,8	125,2	4,7	42,8
Lubuskie	545,8	36,4	65,4	1,8	21,1
Łódzkie	1 308,4	85,1	155,6	4,7	53,3
Małopolskie	1 808,9	133,9	224,5	7,7	63,2
Mazowieckie	3 390,5	207,0	420,4	15,4	201,2
Opolskie	509,6	33,9	55,0	2,0	16,8
Podkarpackie	1 100,1	104,6	129,9	4,3	36,7
Podlaskie	575,6	43,0	67,8	2,1	25,1
Pomorskie	1 202,7	78,7	139,3	5,3	46,6
Śląskie	2 297,7	138,8	236,4	6,9	74,8
Świętokrzyskie	612,6	44,0	85,2	3,4	28,8
Warmińsko-mazurskie	647,7	44,7	69,1	2,5	19,5
Wielkopolskie	2 056,6	148,0	262,2	6,2	106,5
Zachodniopomorskie	792,3	48,2	92,6	3,5	25,5

* Tylko pojazdy aktualizowane w ostatnich sześciu latach
Only vehicles updated during last six years

** W tym ciągniki siodłowe i samochody specjalne
Including road tractors and special vehicles



Źródło: PZPM na podstawie danych CEP
Source: PZPM analysis based on CEP

W przedziale wiekowym od pięciu do dziesięciu lat 84,9 proc. samochodów należy do osób indywidualnych (więcej o 0,1 punkt proc.), zaś 15,1 proc. do firm. Ich udział w grupie wiekowej od 11 do 20 lat lekko wzrósł (o 0,1 pp.) do 1,8 proc., wśród aut starszych niż 20 lat wyniósł 0,8 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 2024 roku udział aut benzynowych wynosił 45 proc., podczas gdy wysokoprężnych 40 proc., zaś 14 proc. samochodów spalało LPG (tyle samo co w 2023 roku).

The age structure reveals that 84.9 per cent of five to 10 years old cars are owned by private owners (up by 0.1 percentage point), and 15.1 per cent by businesses. Their share in the 11-20 years old vehicle category went up slightly (by 0.1 percentage point) to 1.8 per cent, while the share of the oldest up to 20 years old vehicles stood at 0.8 per cent, or was up by 0.1 per cent year-to-year.

Petrol is the fuel of choice for private customers. The share of petrol-powered cars in total updated passenger car fleet registered in Poland at end-2024 stood at 45 per cent. Meanwhile, cars with diesel units had 40 per cent of share and LPG-powered models had 14 per cent of share (their share remained stable versus 2023).

W przypadku firm udział diesla zmalał o 3 pp. do 27 proc., natomiast auta z silnikami o zapłonie iskrowym stanowiły 39 proc. (spadek o 3 pp.). W tej grupie nabywców hybrydy (PHEV i mild hybrid) osiągnęły 28 proc., zwiększając udział o 6 pp., a napęd LPG odpowiadał za 3 proc., o 1 pp. mniej niż rok wcześniej.

W segmencie aut w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką była Toyota z 17,2-procentowym udziałem, przed Skodą (10,2 proc. udziału) i Volkswagenem (7,4 proc. udziału). W segmencie od pięciu do dziesięciu lat prym wiodła Skoda (8,5 proc. udziału) przed Toyotą (8,5 proc.) i Volkswagenem (8,2 proc.).

Województwa bogate i biedne

Na koniec 2024 roku na tysiąc osób przypadało 546 aut osobowych zaktualizowanych w ciągu ostatnich sześciu lat, o 14 więcej niż w 2023 roku.

Podobnie jak w poprzednich latach największe nasycenie samochodami osobowymi odnotowano w woj. mazowieckim – 616 aut osobowych na tysiąc mieszkańców. W wielkopolskim ten wskaźnik wynosił 588, w lubuskim 546. Na drugim końcu znalazły się województwa: warmińsko-mazurskie (463), zachodniopomorskie (466) i podlaskie z liczbą 523 aut osobowych na tysiąc mieszkańców.

W 2024 roku najwięcej samochodów osobowych, bo blisko 3,4 mln, było zarejestrowanych w woj. mazowieckim, następnie w śląskim (2,3 mln) i wielkopolskim (2,1 mln). Najmniej rejestracji zanotowano w woj. opolskim (509,5 tys.), lubuskim (545,8 tys.) oraz podlaskim (575,6 tys.).

The share of diesel drives among company cars went down by 3 percentage points to 27 per cent, while the share of ICE engines totalled 39 per cent (down by 3 percentage points). The share of hybrids (PHEVs and mild hybrids) in the segment stood at 28 per cent and was up by 6 percentage points, while the figure for LPG stood at 3 per cent, or was down by 1 percentage point year-to-year.

The most popular make in the four years and under car category was Toyota with 17.2 per cent of market share, ahead of Skoda (10.2 per cent of share), and Volkswagen (7.4 per cent of share). With more than 8.5 per cent of share, Skoda was the leader in the five to ten year old category, outperforming Toyota (8.5 per cent) and Volkswagen (8.2 per cent).

More and less affluent provinces

At end-2024, there were 546 passenger cars per 1,000 population (updated in the last six years), what marks an increase by 14 units versus 2023.

Just like in previous years, the highest saturation with passenger cars was reported for Mazowieckie province that declared 616 cars per 1,000 population. The figure for Wielkopolskie stood at 588 and 546 for Lubuskie. Warmińsko-mazurskie (463), Zachodniopomorskie (466), and Podlaskie with 523 passenger cars per 1,000 population came last on the list.

In 2024, the biggest number of passenger cars (nearly 3.4 million) was registered in Mazowieckie province. Śląskie (2.3 million) and Wielkopolskie (2.1 million) came right behind it. Opolskie (509,500), Lubuskie (545,800), and Podlaskie (575,600) provinces had the lowest number of registrations.

Produkcja samochodów osobowych

Auta z polskich fabryk

W 2024 roku ze znajdujących się w Polsce fabryk samochodów osobowych i dostawczych o dmc do 3,5 tony wyjechało 582,5 tys. aut, o 1,4 proc. więcej niż w roku wcześniejszym. W roku 2023 produkcja dostawczych do 3,5 tony zwiększyła się o 36,8 proc.

Produkcja samochodów osobowych zmalała w Polsce o 27,8 proc. do 216,2 tys. szt., podlicza GUS. Ze względów metodologicznych porównanie danych producentów i GUS nie jest możliwe.

Największą fabryką w Polsce został po raz siódmy Volkswagen Poznań. Jego udział sięgnął 47,2 proc. w krajowej produkcji samochodów osobowych oraz lekkich dostawczych i był o 3,7 pp. wyższy niż rok

Passenger car production

Cars from Polish manufacturing sites

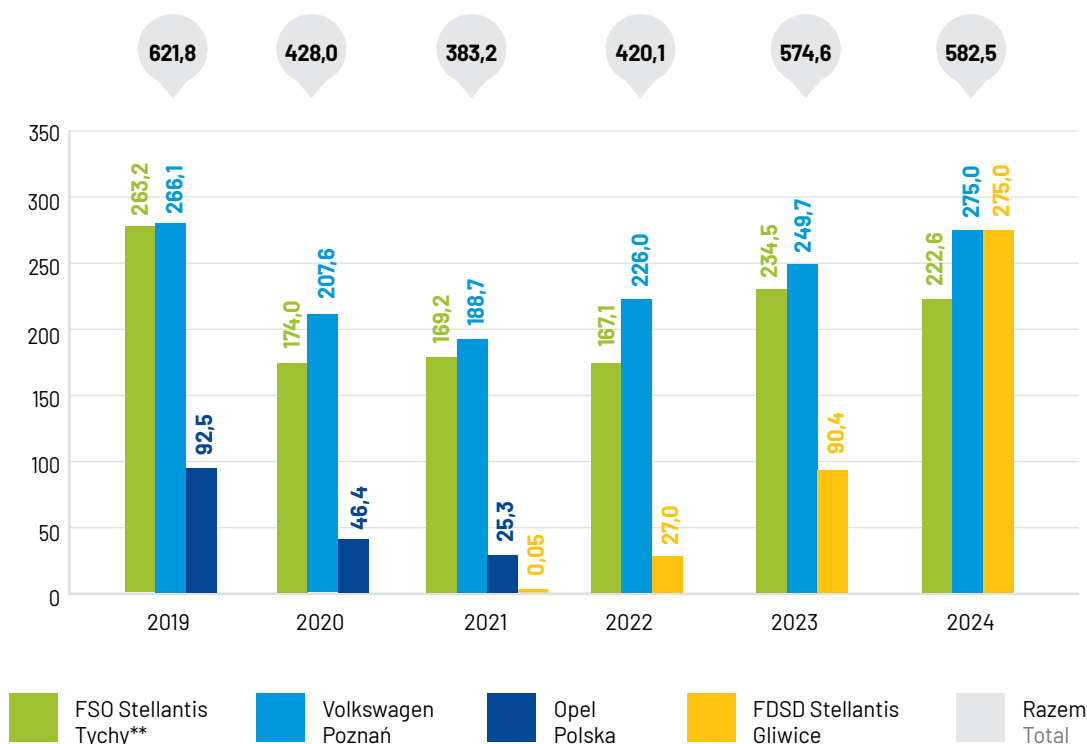
In 2024, automotive factories based in Poland manufactured 582,500 new passenger cars and light commercial vehicles with GVWR under 3.5 tonnes, that is, more by 1.4 per cent than the year before. Production of new light commercial vehicles with GVWR up to 3.5 tonnes was up by 36.8 per cent.

Passenger car registrations were down by 27.8 per cent to 216,200 units, reveal data of Statistics Poland. Due to methodology, it is not possible to compare data from auto makers and Statistics Poland.

Volkswagen Poznań was Poland's largest manufacturing site for the seventh year running. Its share accounted for 47.2 per cent of domestic passenger car and LCV

Produkcja według producentów* [000 szt.]

Production by company* [000 units]



Źródło: producenci *ze względu na różnice metodologiczne prezentowane tutaj dane nie są bezpośrednio porównywalne z danymi według GUS prezentowanymi w innych częściach niniejszego Raportu PZPM. ** Fabryka Samochodów Osobowych Stellantis Tychy Dawna nazwa FCA Poland.

Source: manufacturers * due to differences in methodology, presented data are not directly comparable with CSO records featured in other sections of PZPM's Yearbook ** Passenger Car Factory Stellantis Tychy was formerly FCA Poland.

wcześniej. Dwa zakłady należące do spółki Volkswagen Poznań wyprodukowały łącznie 275 tys. aut osobowych i lekkich dostawczych, o 10,1 proc. więcej niż rok wcześniej. Najpopularniejszym produkowanym w VW Poznań modelem pozostał Caddy z wynikiem 114 tys. szt., przed Crafterem (75 tys.) i Transporterem T6 (33 tys.). Fabryka Samochodów Osobowych Stellantis w Tychach wyprodukowała 234 485 aut, o 5,1 proc. mniej niż w 2023 roku. Stellantis zakończył w 2021 roku produkcję aut osobowych w gliwickiej fabryce i w pobliżu wybudował nowy zakład do produkcji dużych aut dostawczych, nazwany Fabryka Dużych Samochodów Dostawczych Stellantis w Gliwicach. W 2024 roku wyjechało z niego 84 889 samochodów dostawczych różnych marek i napędów (6,1 proc. mniej niż w 2023 roku), fabryka nie podaje jednak podziału.

production, a result lower by 3.7 percentage points versus the previous year. Two sites owned by Volkswagen Poznań turned out 275,000 passenger cars and light commercial vehicles, or 10.1 per cent more year-to-year. With 114,000 units, Caddy remains the most popular model made at VW Poznań, ahead of Crafter (75,000) and Transporter T6.1 (33,000).

Tychy-based Stellantis Polska Passenger Car Manufacturing Facility assembled 234,485 cars, or 5.1 per cent less than in 2023. In 2021, Stellantis discontinued production of passenger cars at Gliwice plant and built a new large LCV factory in the vicinity known as the Stellantis Factory of Large Commercial Vehicles in Gliwice. In 2024, it produced 84,889 commercial vehicles for different makes which are fitted with various drives (6.1 per cent less versus 2023, but the facility does not publish specific figures.

Rejestracje samochodów osobowych

Passenger car registrations

Zerwane łańcuchy dostaw

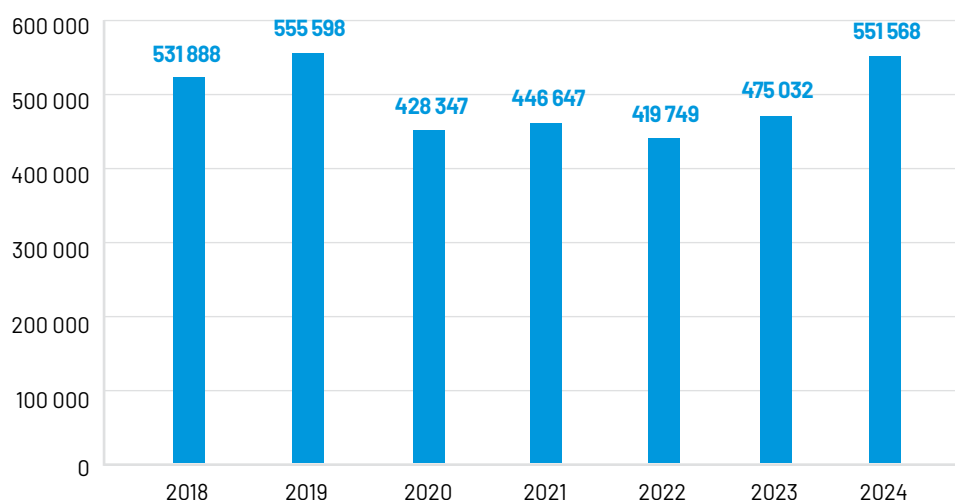
Disrupted supply chains

Według statystyk PZPM opracowanych na podstawie danych CEP, w 2024 roku urzędy w Polsce zarejestrowały 618 421 nowych samochodów osobowych i dostawczych

PZPM statistics based on records of the Central Register of Vehicles reveal that in 2024 the Polish authorities registered 618,421 new passenger cars and light commercial

Pierwsze rejestracje nowych samochodów osobowych [szt.]

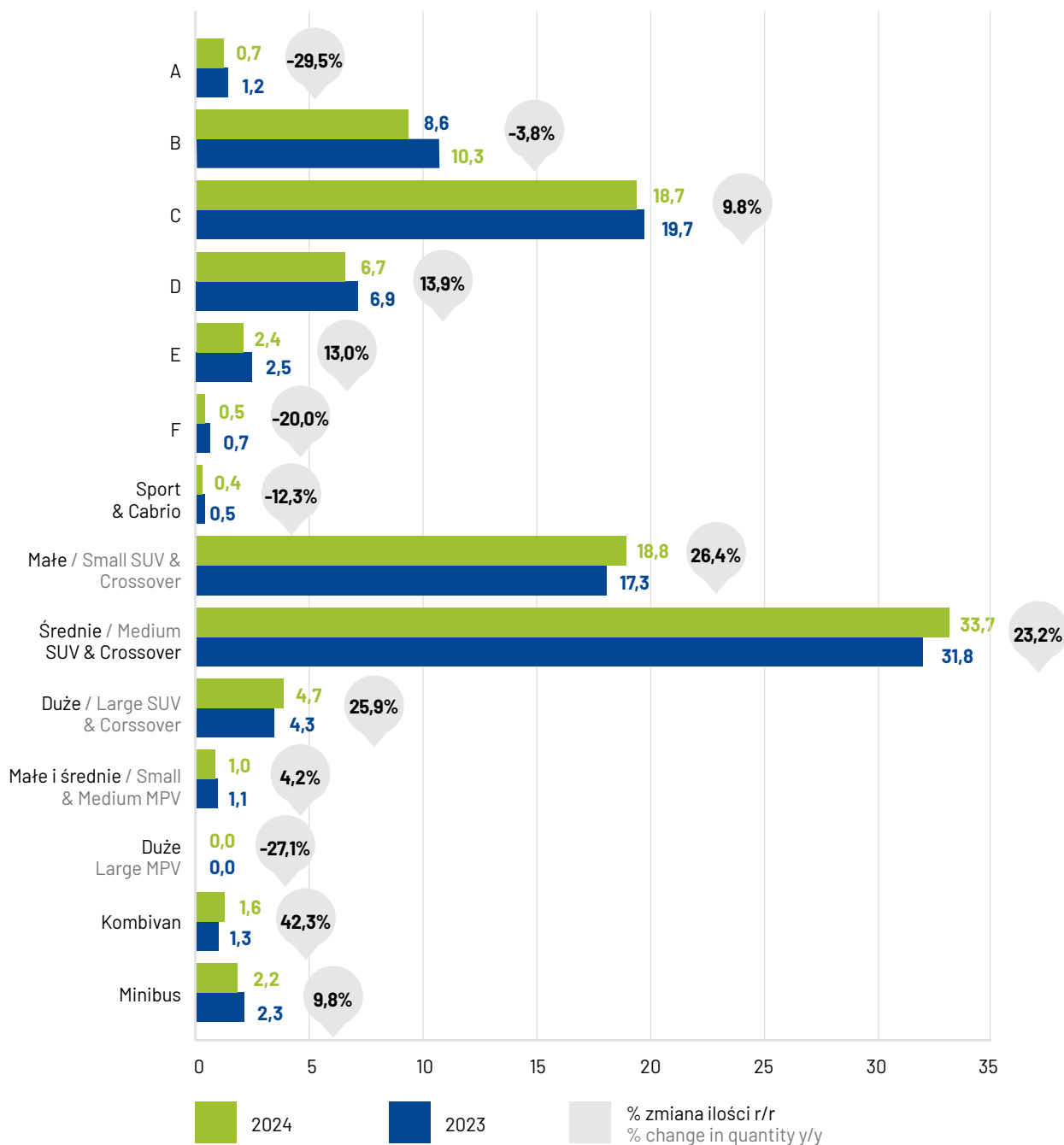
First registrations of new passenger cars [units]



Źródło: PZPM / CEP
Source: PZPM / CEP

Rejestracje samochodów osobowych z podziałem na segmenty udział w %

Passenger car market registrations by market segment share in %



Źródło: PZPM / CEP
Source: PZPM / CEP

o dmc do 3,5 tony, o 14,6 proc. więcej niż rok wcześniej. Zanotowany w 2024 roku przyrost rejestracji wynikał z poprawy rytmiczności dostaw komponentów oraz optymizmu konsumentów indywidualnych.

vehicles with GVWR of 3.5 tonnes and under, that is, more by 14.6 per cent than the year before. Higher level of registrations in 2024 was the after-effect of more seamless and regular component supplies as well as optimism demonstrated by individual consumers.

W grupie samochodów osobowych liczba rejestracji na koniec 2024 roku wyniosła 551 568 i była o 16,1 proc. większa niż w poprzednim roku. Nabywcy indywidualni kupili 175 136 aut, o 34 proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego. Ich udział w całości rejestracji zmalał do 31,8 proc., o 4,3 punktu proc. więcej niż rok wcześniej. Jeszcze w 2010 roku udział klientów indywidualnych przekraczał połowę rejestracji.

The number of passenger car registrations at end-2024 totalled 551,568 and was up by 16.1 per cent year-to-year. Private customers purchased 175,136 passenger cars, or more by 34 per cent on a year earlier. Their share in total registrations went down to 31.8 per cent and declined by 4.3 percentage points on the previous year. Back in 2010, individual customers had more than 50 per cent of share in total registrations.

Rejestracje nowych aut osobowych według rodzaju napędu [000 szt.]
New registrations of passenger cars by mode of propulsion [000 units]

	2024	2023	Zmiana % Change %
Benzyna / Gasoline	206,1	196,5	5,0
Wysokoprężny / Diesel	48,9	45,6	7
LPG i CNG / LNG	16,6	12,5	32
Elektryczny / Battery Electric Vehicle	16,6	17,1	-3
Hybrydy plug-in / Plug-in Hybrids	14,9	13,2	13
MHEV	126,9	97,1	31
HEV	121,6	92,9	31
Razem / Total	551,6	475,0	16,1



Źródło: PZPM / CEP
 Source: PZPM / CEP

Nabywcy instytucjonalni, rejestrujący na regon zwiększyli w stosunku do wcześniejszego roku zakupy o 9,3% proc. do 376 432 samochodów. Udział samochodów osobowych rejestrowanych przez firmy w całości rejestracji aut osobowych zmalał w 2024 roku do poziomu 68,2 proc. z 72,5 proc. w roku 2023.

Udział marek popularnych wyniósł 74,4 proc. w całości rejestracji i zmalał w 2024 roku o 0,7 punktu proc., co było skutkiem powolniejszego niż marek premium wzrostu rejestracji, który sięgnął 15 proc. Marki premium poprawiły udział w rynku do 25,6 proc. dzięki 19-procentowemu wzrostowi rejestracji.

Po raz dziewiąty od wejścia do UE poziom rejestracji aut osobowych przekroczył 400 tys. sztuk. Daje to wskaźnik ponad 14 aut na tysiąc mieszkańców, przy unijnej średniej niemal 30 szt.

Polscy klienci chętnie korzystają z możliwości sprowadzenia używanych samochodów osobowych, które konkurują z nowymi. W 2024 roku zarejestrowano ich

Business clients with REGON number bought 376,432 units , or 9.3 per cent cars more than in the previous year. The share of passenger cars registered by companies in total passenger car registrations went down from 72.5 per cent in 2023 to 68.2 per cent in 2024.

The share of volume brands accounted for 74.4 per cent of total registrations and was down by 0.7 percentage points in 2024, what reflected a slower growth of their registrations versus premium brands that were up by 15 per cent. Premium brands increased their market share by 25.6 per cent following a 19 per cent growth in registrations.

For the ninth time since Poland's accession to the EU, the number of passenger car registrations exceeded 400,000 units, what translates into nearly 14 cars per 1,000 population, with the EU average of nearly 30 cars. Polish drivers are keen to import second-hand passenger cars which are fiercely competing with new ones. Registrations in 2024 accounted for 882,500

882,5 tys. i był to wynik o 19,5 proc. wyższy od zanotowanego w 2023 roku. Wśród używanych 10,4 proc. miało mniej niż 4 lata i można szacować, że gdyby nie import samochodów z drugiej ręki, ci nabywcy powiększyliby rynek aut nowych o kilkadziesiąt tysięcy samochodów. W 2024 roku sprowadzono blisko dwa razy więcej samochodów używanych niż sprzedano nowych.

SUV-y najpopularniejsze

Polacy na dobre przesiedli się na SUV-y i ten segment już na stałe zdetronizował kompakty. W 2024 roku średnie SUV-y i crossovery umocniły się na pozycji najpopularniejszego segmentu rynku, ze zdecydowanym wzrostem rejestracji o 23,2 proc. do 185,9 tys. aut; udział w rynku aut z tym rodzajem nadwozia sięgnął 33,7 proc. Na drugim miejscu znalazły się małe SUV-y i crossovery z wynikiem 103,8 tys. rejestracji, co oznacza wzrost o 26,4 proc. To pierwszy rok, w którym ten segment zajął tak wysoką pozycję i wyprzedził kompakty. Modele kompaktowe (segment C) znalazły się na trzecim miejscu z wynikiem 103,0 tys. rejestracji, co oznacza 9,8-procentowy przyrost do 18,7 proc. i spadek udziałów rynkowych o 1,0 pp. w stosunku do 2023 roku. Czwarte miejsce w rankingu przypadło modelom segmentu B, z wynikiem 47,2 tys., co zapewniło im 8,6 proc. rynku. Rejestracje aut tego segmentu zmalały o 3,8 proc.

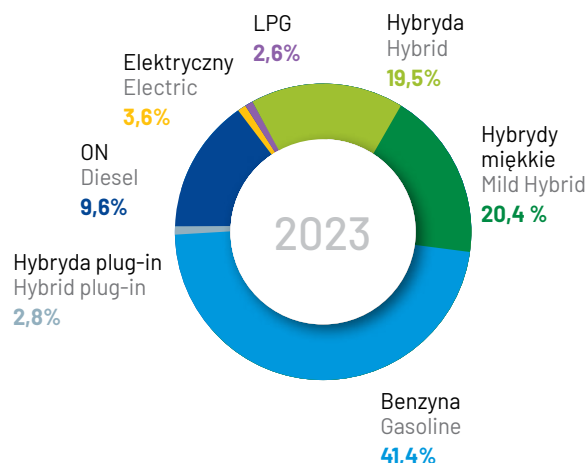
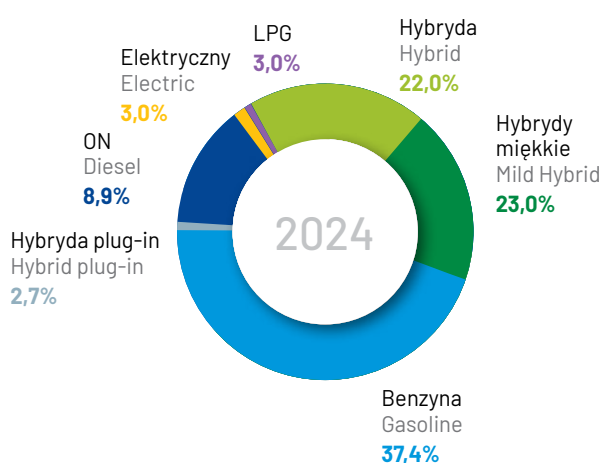
vehicles from this category, a result higher by 19.5 per cent versus 2023. 10.4 percent of cars were under four years old, and it is fair to say that without second-hand imports, their owners would buy several dozen thousand more new cars. The number of second-hand vehicles imported in 2024 exceeded sales of new ones almost twice.

SUVs are surging in popularity

Poles have turned to SUVs, and the segment has been regularly outperforming compact passenger cars. Medium-sized SUVs and crossovers have consolidated their bestselling position, and their registrations went up by an impressive 23.2 per cent to 185,900 units, what gave them 33.7 per cent of market share. Ranking second were small SUVs and crossovers with 103,800 registrations, which were up by 26.4 per cent. This segment advanced to such prominent position for the first time in history and outperformed compact cars. Compact models (C-segment) ranked third with 103,000 registrations, what marks an increase by 9.8 per cent and a drop in market share by 1.0 percentage points versus 2023. With 47,200 registrations and 8.6 per cent of market share, the fourth place in the league table went to the B-segment whose registrations were down by 3.8 per cent.

Struktura rejestracji aut osobowych według rodzaju napędu [%]

Share of propulsion in car registrations [%]



Źródło: PZPM / CEP
Source: PZPM / CEP



Auta segmentu D utrzymały piątą lokatę w rankingu, a dynamika wzrostu rejestracji wyniosła 13,9 proc., co pozwoliło zakończyć rok z wynikiem 37,2 tys. sztuk. Segment zajął 6,7 proc. rynku, co oznacza spadek o 0,2 pp. Popyt na duże SUV-y i crossovery wzrósł o 25,9 proc. do 25,7 tys. rejestracji, które zajęły 4,7 proc. rynku. W szybkim tempie znika zainteresowanie najmniejszymi samochodami segmentu A, w 2024 roku ich rejestracje zmalały o 29,5 proc. do 4,1 tys. sztuk i 0,7 proc. udziału rynkowego.

W podziale na rodzaje nadwozia, SUV-y i crossovery zdobyły 57,2 proc. rynku, gdy rok wcześniej ich udział sięgał 48,2 proc.

Wśród klientów indywidualnych małe i średnie SUV-y i crossovery zdobyły łącznie 68,1 proc. rynku (64,5 proc. w 2023 roku) i okazały się bezkonkurencyjne. Kompakty spadły na czwarte miejsce (10,3 proc. rynku), wyprzedzone przez auta segmentu B (11,5 proc.).

Nawet wśród klientów flotowych średnie SUV-y pokonały kompakty, zajmując 33,0 proc. rynku, gdy modele segmentu C tylko 22,5 proc.

Rośnie popyt na napędy hybrydowe

W 2024 roku po raz kolejny najpopularniejsze okazały się auta osobowe z silnikami benzynowymi, jednak ich udział zmalał o 4,0 pp. do 37,4 proc., a liczba rejestracji wzrosła tylko o 4,9 proc. do 206,1 tys. szt.

D-segment cars consolidated their fifth position in the league table with growth dynamics pegged at 13.9 per cent, what translated into 37,200 registrations at the end of the year. The segment had 6.7 per cent of the market, or 0.2 percentage points less than in 2022.

Demand for large SUVs and crossovers was up by 25.9 per cent to 25,700 registrations, what gave them 4.7 per cent of market share.

Meanwhile, the uptake for smallest A-segment vehicles is waning fast, while their registrations were down by 29.5 per cent to 4,100 units in 2024, what gave them 0.7 per cent of market share.

Split by body types, SUVs and crossovers accounted for 57.2 per cent of the market, while their share stood at 48.2 per cent the year before.

Small, medium-sized SUVs and crossovers won 68.1 per cent of the market (64.5 per cent in 2023) and outperformed all other categories. Compacts were down to the fourth position (10.3 per cent of the market) and were outperformed by B-segment cars (11.5 per cent). With 33.0 per cent of market share, medium-sized SUVs have beaten compact even among fleet customers, while C-segment models gained only 22.5 per cent of share.

Growing demand for hybrids

Passenger cars fitted with petrol units were once more the most popular choice in 2024, but their share was down by 4.0 percentage points to 37.4 per cent, while registrations were up by modest 4.9% to 206,100 units.

Rejestracje aut z silnikami wysokoprężnymi zwiększyły się o 7,1 proc. do 48,9 tys. Udział rynkowy zmalał o 0,7 pp. do 8,9 proc.

W najbliższych latach hybrydy staną się najpopularniejszym napędem. W 2024 roku hybrydy miękkie, klasyczne i ładowane z gniazdka zdobyły łącznie 47,7 proc. rynku, podczas gdy rok wcześniej zajmowały one 42,7 proc. Hybrydy umocniły się na rynku dzięki wzrostowi rejestracji hybryd klasycznych i miękkich. Ich rejestracje wzrosły (odpowiednio) o 31,0 oraz 30,7 proc. (do 121,6 tys. szt. oraz 126,9 tys.), rejestracje hybryd ładowanych z gniazdka powiększyły się o 12,6 proc. do 14,9 tys. aut. Utrzymuje się zainteresowanie fabrycznymi wersjami z napędem LPG. Liczba rejestracji wzrosła o 32,2 proc. do 16,6 tys. Nie ma zainteresowania autami z napędem na gaz ziemny (CNG/LNG).

Samochody elektryczne czerpiące prąd z baterii (BEV) zanotowały 3-procentowy spadek liczby rejestracji do 16,6 tys. W 2024 roku urzędy zarejestrowały 12 samochodów osobowych na wodorowe ogniwa paliwowe, o 85,5 proc. mniej niż w 2023 roku.

W 2024 roku auta z silnikami o pojemności od 1400 do 1600 cm³ pozostały najpopularniejszymi, z wynikiem 191,7 tys. zajęły 34,8 proc. rynku, o 3,2 pp. więcej niż rok wcześniej.

Kolejne miejsca przypadły samochodom z silnikami o pojemności od 1800 do 2000 cm³ (132,7 tys. szt., co zapewniło 24,1 proc. udziału, o 1,4 pp. mniej w stosunku do roku wcześniejszego) oraz poniżej litra pojemności z udziałem 11,4 proc. i rejestracjami 62,7 tys. szt. Ta kategoria po raz piąty pojawiła się w pierwszej trójce.

Na czwartej pozycji ułożyły się auta z silnikami o pojemności od 1000 do 1200 cm³, zajmując 6,2 proc. rynku oraz notując 34,2 tys. rejestracji.

Na piątej znalazły się auta z silnikami o pojemności 1600-1800 cm³, zajmując 5,8 proc. rynku z rejestracjami 31,9 tys. szt.

W ostatnim roku największy wzrost udziału w rejestracjach, o 107,3 proc., odnotowały modele z silnikami o pojemności od 2600 do 2800 cm³. Rejestracje przekroczyły 1,0 tys. szt. co dało temu segmentowi 0,2 proc. udziału w rynku.

O 74,9 proc., do 1,6 tys. wzrosły rejestracje samochodów z silnikami o pojemności od 2200 do 2400 cm³, co dało im 0,3 proc. udziału w rynku.

Registrations of diesel-powered passenger cars were up by 7.1 per cent to 46,900 units and their market share shrunk by 0.7 percentage point to 8.9 per cent.

Hybrids are bound to become the most popular drive in the nearest future. In 2024, mild, classic and plug-in hybrids had 47.7 per cent of market share altogether versus 42.7 per cent the year before. Hybrids consolidated their market position thanks to a rise in registrations of classic and mild hybrids. Registration figures were up (respectively) by 31.0 and 30.7 per cent (to 121,600 and 126,900 units), while plug-in hybrid registrations were up by 12.6 per cent to 14,900 cars.

The appeal of factory-fitted LPG installations is holding strong. Their registrations were up by 32.2 per cent to 16,600 units. Meanwhile, there is no demand for vehicles running on natural gas (CNG/LNG).

Electric battery vehicles (BEVs) demonstrated a 3 per cent decline in registrations to 16,600 units. Meanwhile, in 2024, the Polish authorities registered 12 passenger hydrogen-powered cars, or less by 85.5 per cent versus 2023.

In 2024, cars with 1,400 to 1,600 cc engines continued to top the automotive charts. With 191,700 registrations, they had 34.8 per cent of market share, or 3.2 percentage points more market share year-to-year.

Ranking further down the list were vehicles with 1,800-2,000cc engines (132,700 units, what gave them 24.1 per cent of share, down by 1.4 percentage points compared to the previous year) and those with units under 1 litre had 11.4 per cent of share with 62,700 registrations. It's the fifth time when this category has made its way to the top three.

Cars with 1,000 to 1,200 cc engines came fourth with 6.2 per cent of market share and 34,200 registrations. Ranking fifth were cars with 1,600 to 1,800cc engines with 5.8 per cent of market share and 31,900 registrations.

Last year, the biggest surge in registrations - by 107.3 per cent - was demonstrated by models with 2,600 to 2,800cc engines whose registrations accounted for more than 1,000 units, what gave them 0.2 per cent of market share.

Registrations of cars with engines from 2,200cc to 2,400 cc were up by 74.9 per cent to 1,600 units, what have them 0.3 per cent of market share.

Rejestracje nowych samochodów osobowych. Ranking marek w 2024
Registrations of new PC. Top Brands in 2024

Marka Make	Ogółem [szt.] Total [units]		Zmiana r/r Change y/y %
	2024	2023	
1. Toyota	103 834	91 195	13,86
2. Skoda	60 136	51 478	16,82
3. Volkswagen	38 404	33 924	13,21
4. Kia	33 350	36 081	-7,57
5. Hyundai	31 007	26 931	15,13
6. Audi	29 161	26 024	12,05
7. Mercedes-Benz	28 785	21 339	34,89
8. BMW	27 123	23 240	16,71
9. Renault	21 629	18 222	18,70
10. Dacia	19 992	17 844	12,04
11. Volvo	14 950	12 542	19,20
12. Lexus	14 681	10 496	39,87
13. Ford	14 111	12 111	16,51
14. Cupra	11 554	8 779	31,61
15. Mazda	10 884	11 055	-1,55
16. Opel	10 413	9 524	9,33
17. Peugeot	9 654	8 792	9,80
18. Suzuki	9 529	8 415	13,24
19. Nissan	9 386	6 638	41,40
20. MG	6 763	64	10 467,19
21. Citroen	6 628	5 701	16,26
22. Seat	4 800	4 684	2,48
23. Tesla	4 461	4 634	-3,73
24. Porsche	4 131	4 281	-3,50
25. Honda	4 030	2 427	66,05
26. Fiat	2 733	3 929	-30,44

Marka Make	Ogółem [szt.] Total [units]		Zmiana r/r Change y/y %
	2024	2023	
27. Ssangyong	2 666	1 957	36,23
28. Jeep	2 506	2 180	14,95
29. Mini	2 473	3 639	-32,04
30. Land rover	2 140	1 744	22,71
31. Mitsubishi	1 970	1 516	29,95
32. BAIC	1 731	6	28 750,00
33. Alfa Romeo	1 523	1 145	33,01
34. Omoda	1 106	0	-
35. Subaru	1 076	864	24,54
36. Jaecoo	505	0	-
37. DS	505	645	-21,71%
38. BYD	411	1	41 000,00
39. Jaguar	141	310	-54,52
40. Bentley	90	68	32,35
41. Ferrari	89	87	2,30
42. Forthing	78	0	-
43. Lamborghini	61	44	38,64
44. MAN	56	112	-50,00
45. Maserati	48	92	-47,83
46. Aston Martin	40	32	25,00
47. Maxus	34	40	-15,00
48. Alpine	32	31	3,23
49. Seres	22	15	46,67
50. Rolls-Royce	19	20	-5,00
51. Pozostałe others	117	134	-12,7
Razem / total	551 568	419 749	13,2



Źródło: PZPM / CEP
Source: PZPM / CEP

Stabilna jest sprzedaż samochodów mających silniki o pojemności ponad 3,0 litr. W 2024 roku wyniosła ona 5,5 tys. sztuk (wzrost o 1,6 proc.), co dało 1-procentowy udział rynkowy.

Meanwhile, sales of cars fitted with more than 3 litre units remains stable. It went up by 5,500 units in 2024 (up by 1.6 per cent), what gave them 1 per cent of market share.

Najpopularniejsze marki

Na liście najpopularniejszych marek w grupie aut osobowych w 2024 roku czołową pozycję utrzymała Toyota. Rejestracja 103,8 tys. aut pozwoliła japońskiej marce uzyskać 18,8 proc. rynku, o 0,4 pp. mniej niż rok wcześniej, przy wzroście sprzedaży o 13,9 proc. w stosunku do poprzedniego roku.

Drugie miejsce zajęła Skoda, zajmując 10,9 proc. rynku. Rejestracje wzrosły o 16,8 proc., do 60,1 tys. sztuk. Trzecie miejsce przypadło Volkswagenowi z wynikiem 38,4 tys. aut (7,0 proc. rynku), notując 13,2-procentowy wzrost.

Tuż za podium znalazła się KIA (6,1 proc. rynku), która zanotowała 7,6-procentowy spadek liczby rejestracji (do 33,4 tys. sztuk). Piątą pozycję zajął Hyundai (5,6 proc. rynku, 31,0 tys. szt.), który poprawił wynik o 15,1 proc.

Drugą piątkę otwiera Audi z 12-procentowym wzrostem liczby rejestracji, do 29,2 tys. aut. Na siódmym miejscu znalazł się Mercedes-Benz z 35-procentową poprawą do 28,8 tys. aut, a za nim uplasowało się BMW z rejestracją 27,1 tys. aut (wzrost o 16,7 proc.), wyprzedzając Renault z wynikiem 21,6 tys. rejestracji, o 18,7 proc. lepszym niż rok wcześniej. Pierwszą dziesiątkę zamyka Dacia z wynikiem 20,0 tys. aut i wzrostem o 12 proc.

Jak wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM, wśród klientów indywidualnych największym popytem w 2024 roku cieszyły się auta marki Toyota, która utrzymała swoją pozycję z roku poprzedniego z wynikiem 35,1 tys. rejestracji. Na drugim miejscu znalazła się Skoda, wyprzedzając KIA, Volkswagena i Hyundaia. W pierwszej dziesiątce największy przyrost liczby rejestracji zanotowało Renault (o 62,6 proc., miejsce 7) i Volkswagen (o 55,4 proc., miejsce 4).

W przypadku nabywców instytucjonalnych, na pierwszym miejscu umocniła się Toyota (68,7 tys. rejestracji), za nią uplasowała się Skoda, Volkswagen, Mercedes-Benz i Audi. Szósta lokata przypadła BMW, które wyprzedziło w rankingu Hyundaia, KIA, Renault i Volvo. Wśród nabywców firmowych wzrostem popularności w pierwszej dziesiątce może pochwalić się osiem marek, a spadki zanotowały: Volkswagen (o 0,9 proc., miejsce 3), oraz KIA (o 22,4 proc., miejsce 8).

Most popular makes

Topping the chart of the most sought-after passenger car makes in 2024 was once more Toyota. 103,800 registrations gave the Japanese brand 18.8 per cent of market share, or 0.4 percentage points less on a year earlier, with a sales increase by 13.9 per cent year-to-year.

With 10.9 per cent of market share, Skoda ranked second. Its registrations were up by 16.8 per cent to 60,100 units. Volkswagen came third with 38,400 registrations (7.0 per cent of the market share), reporting an increase by 13.2 per cent.

The fourth place was secured by KIA (6.1 per cent of the market) whose registrations were down by 7.6 per cent to 33,400 units. Hyundai came fifth (5.6 per cent of the market; 31,000 units) and improved its performance by 15.1 per cent.

The sixth position went to Audi whose registrations were up by 12 per cent to 29,200 units. Ranking seventh was Mercedes-Benz whose performance was up by 35 per cent to 28,800 units, ahead of BMW with 27,100 registrations (up by 16.7 per cent), and Renault with 21,600 registrations and an increase by 18.7 per cent versus the previous year. Coming tenth was Dacia with 20,000 registrations and performance higher by 12 per cent.

Data of the Central Register of Vehicles compiled by PZPM reveal that the most desirable make for individual customers in 2024 was Toyota. The Japanese auto maker consolidated its last year's position with 31,500 registrations. Ranking second was Skoda, ahead of KIA, Volkswagen, and Hyundai. The biggest increase in registrations in the top ten was declared by Renault (by 62.6 per cent; 7th position) and Volkswagen (55.4 per cent; 4th position).

In terms of B2B buyers, the chart was once more topped by Toyota which consolidated its position with 68,700 registrations, ahead of Skoda, Volkswagen, Mercedes-Benz and Audi. The sixth position went to BMW that outperformed Hyundai, KIA, Renault and Volvo.

Eight makes have advanced to higher positions in the top ten among business customers, while drops were declared by Volkswagen (down by 0.9 per cent; 3rd position) and KIA (down by 22.4 per cent, 8th position).

Najpopularniejsze modele

Najczęściej rejestrowanym modelem w ogólnym rankingu, została (podobnie jak w poprzednim roku) Toyota Corolla, która zakończyła 2024 rok z rezultatem 29,5 tys. zarejestrowanych aut. Był to wynik lepszy od zanotowanego w 2023 roku o 9,8 proc.

Na drugim miejscu znalazła się Skoda Octavia z wynikiem 19,3 tys. aut (przyrost o 21,9 proc. w stosunku do 2023 roku). Na trzeciej pozycji uplasowała się Toyota Yaris Cross z wynikiem 15,6 tys. aut, co oznacza poprawę o 16,5 proc.

Czwarte miejsce przypadło Toyocie C-HR (15,6 tys., wzrost o 36,6 proc.), a piąte Toyocie Yaris (14,2 tys., więcej o 5,4 proc.).

Kolejną piątkę otwiera KIA Sportage, a za nim znalazł się Hyundai Tucson, następnie Dacia Duster, Toyota RAV4 i Volkswagen T-Roc.

W pierwszej dziesiątce największym wzrostem rejestracji może pochwalić się Toyota C-HR, która poprawiła wynik o 36,6 proc. (miejsce 4) oraz Toyota RAV-4 (24,2 proc., miejsce 9).

Najpopularniejszymi modelami rejestrowanymi w 2024 roku przez klientów indywidualnych były: Toyota Yaris Cross (5,1 proc. udziału), KIA Sportage (4,6 proc.), Toyota C-HR (3,9 proc.), Dacia Duster (3,3 proc.) i Toyota Yaris (2,9 proc.).

Nabywcy firmowi najczęściej rejestrowali w 2024 roku Toyoty Corolle (6,7 proc. całości rejestracji), Skody Octavia (4,3 proc.), Toyoty Yaris (2,4 proc.), Hyundai Tucson (2,3 proc.) i Toyoty C-HR (2,0 proc.).

Most wanted models

With 29,500 registrations, Toyota Corolla was the most frequently registered model in the overall 2024 league table (just like in 2023), what marks an increase by 9.8 per cent versus 2023.

Ranking second with 19,300 registrations (up by 21.9 per cent versus 2023) was Skoda Octavia. Toyota Yaris came third with 15,600 units, what marks an increase by 16.5 per cent.

Ranking fourth last year was Toyota C-HR (15,600 units; up by 36.6 per cent), ahead of Toyota Yaris (14,200; up by 5.4 per cent).

KIA Sportage came sixth, ahead of Hyundai Tucson, followed by Dacia Duster, Toyota RAV4 and Volkswagen T-Roc.

The biggest increase in registrations in the top 10 was declared by Toyota C-HR whose figures were up by 36.6 per cent (4th position) and Toyota RAV-4 (24.2 per cent of share; 9th position).

Most popular models registered in 2024 by individual customers included: Toyota Yaris Cross (5.1 per cent of share), KIA Sportage (4.6 per cent), Toyota C-HR (3.9 per cent), Dacia Duster (3.3 per cent) and Toyota Yaris (2.9 per cent).

The most popular models among business buyers in 2024 included Toyota Corolla (6.7 per cent of total registrations), Skoda Octavia (4.3 per cent), Toyota Yaris (2.4 per cent), Hyundai Tucson (2.3 per cent), and Toyota C-HR (2.0 per cent).



Na rozdrożu At the crossroads

Kiedy wydawało się, że po latach rynkowej niepewności wszystko na rynku flotowym wraca na właściwe tory okazało się, że w tych czasach pewna jest tylko zmiana. Wejście na rynek koncernów z Chin, nietrafiony program NaszEauto, zmiany w amortyzacji pojazdów. To tylko część czynników kształtujących rynek flotowy w tym roku.

Sprzedaż pojazdów w Polsce rośnie, w odróżnieniu od całego obszaru Unii Europejskiej, a zeszły rok był najlepszy pod tym względem od 2019 roku. To, abstrahując od rynku flotowego są dobre wiadomości. 2024 zamknęliśmy liczbą 551 tysięcy aut osobowych, a pierwsze sześć miesięcy tego roku to 3% wzrost. Cieszy on tym bardziej, że Unia odnotowała w tym samym okresie spadek o 1,9%.

When it seemed that after years of market uncertainty everything in the fleet market is getting back on track, it turned out that the only certain thing is change. The entry of Chinese automakers, the misguided NaszEauto programme, new vehicle depreciation rules. These are just some of the factors shaping the fleet market this year.

Unlike in other EU countries, in Poland vehicle sales are growing, last year reaching the highest levels since 2019. This, leaving fleet market aside, is good news. Poland closed the year 2024 with 551,000 passenger cars sold, and the first six months of this year saw a 3 per cent increase. This is all the more encouraging given that in the same period the EU recorded a decline of 1.9 per cent.

Firmy w pierwszym półroczu zakupiły 192 tysiące pojazdów. Liczba ta jest ciekawa, ale jak to bywa z liczbami, tylko w zestawieniu z innymi. Klienci prywatni kupili w tym okresie 93,4 tysiąca pojazdów. Procentowo mamy 67,3% do 32,7% oczywiście na korzyść zakupów firmowych. To tendencja utrzymująca się od wielu lat. Są jednak symptomy świadczące o tym, że rynek z dotychczasowych podziałów 2/3 do 1/3 będzie zmierzał do proporcji 60/40.

Wzrost sprzedaży do klientów indywidualnych wyniósł 8%, a sprzedaż do firm była wyższa o 0,7%.

Wynajem papierkiem lakmusowym

Z reguły odbiciem sytuacji we flotach jest sytuacja na rynku wynajmu pojazdów. W wynajmie długoterminowym znalazło się niemalże co czwarte (23,1%) nowe auto osobowe nabywane w okresie od stycznia do czerwca w Polsce przez firmy i przedsiębiorców, co oznacza wzrost udziału wynajmu długoterminowego w łącznej sprzedaży samochodów do firm w naszym kraju o 1,8 punktu procentowego w stosunku do analogicznego czasu w ubiegłym roku. Branża wynajmu długoterminowego zakupiła łącznie na potrzeby oferowanych usług 44,3 tys. nowych aut osobowych. Wynajem zyskuje zdecydowanie szybciej niż rynek, bo w pierwszych miesiącach wzrost wyniósł 9,1% a flota finansowana wynajmem rok do roku zwiększyła się o 7,6%.

Problemy dotyczące firmy z sektora Car Fleet Management niemal jeden do jednego dotyczą flot kupowanych ze środków własnych. Na pierwszym miejscu należy wymienić nietrafiony program NaszEauto, który wyrzucił poza nawias przedsiębiorstwa i firmy wynajmu. To działanie niezrozumiałe, bo wszystko wskazuje że środków nie da się wykorzystać tylko korzystając z siły nabywczej klientów indywidualnych i osób prowadzących działalność gospodarczą. Mimo nieudolności programu widać utrzymujący się od lat trend w transformacji napędów wykorzystywanych we flotach. Spada udział samochodów osobowych z silnikami wysokoprężnymi i po sześciu miesiącach był niższy niż 30% (29,7%). Spadek o 2,2 punktu procentowego względem poprzedniego roku, to efekt zmian w politykach samochodowych firm i mocno ograniczonej oferty producentów. Te samochody po prostu zniknęły z salonów. Czy ten trend zostanie utrzymany? Zapewne tak, ale

In the first half of the year companies purchased 192,000 vehicles. This number is interesting, but as is often the case with numbers, only in comparison with other numbers. In the same period, individuals purchased 93,400 vehicles. In terms of percentage, it is 67.3% to 32.7%, obviously in favour of corporate purchases. The above trend has been observed for many years. However, there are signs that the market will move from the current 2/3 to 1/3 proportion to a 60/40 ratio.

The increase in sales to individuals was 8 per cent, and B2B sales went up by 0.7 per cent.

Rental is a litmus test

As a rule, the situation in fleets is reflected in the situation on the vehicle rental market. Almost every fourth (23.1%) new passenger car purchased in Poland the period from January to June 2025 by companies and self-employed individuals was in long-term rental, which means an increase in the share of long-term rental in the total B2B car sales in our country by 1.8 percentage points compared to the same period last year. The long-term rental industry purchased a total of 44,300 new passenger cars. Recording a 9.1 per cent increase in the first months of 2025, the rental sector is expanding much faster than the overall market, with fleets financed through rental growing by 7.6 per cent year-on-year.

The problems faced by companies in the car fleet management sector are almost the same as the ones affecting fleets purchased with own funds. First of all, we should mention the ill-conceived NaszEauto programme, which made rental companies ineligible. This is hard to understand because all evidence suggests that the funds cannot be utilised relying solely on the purchasing power of individual customers and sole traders. Despite the fact that the programme itself is misguided, there is a persistent trend concerning the transformation of drives used in fleets. The share of passenger cars with diesel engines has been on the decline and after six months of 2025 it was below 30 per cent (29.7%). The drop of 2.2 percentage points on the previous year is the result of changes in the companies' vehicle policies and a significantly limited offer of automakers. Diesel cars simply disappeared from showrooms. Will this trend continue? Probably yes, but the

na rynku widać, że zapotrzebowanie na auta osobowe z silnikami Diesla wciąż jest i niektórzy producenci nie są skłonni całkowicie wycofywać ich z oferty.

Trzon flot, co widać na przykładzie wynajmu, wciąż stanowią samochody z silnikami benzynowymi – 55,5% wszystkich aut sfinansowanych wynajmem w pierwszych sześciu miesiącach, to auta benzynowe.

Firmy, polskie oddziały międzynarodowych koncernów, ale także firmy z czysto polskim kapitałem już jako normę traktują raportowanie emisji dwutlenku węgla. Mają to zapisane w swoich regulaminach i coraz częściej współpracują z firmami, które także są odpowiedzialne społecznie. 14,8%, tyle wyniosła liczba samochodów elektrycznych, hybrydowych ładowanych z gniazdka i hybrydowych, z wyłączeniem miękkich hybryd. To wzrost o 2 punkty procentowe. Jeżeli chodzi o same pojazdy elektryczne to ich udział wyniósł 4,1%. Wartości te byłyby zdecydowanie wyższe, gdyby wspomniany rządowy program wsparcia nie wykluczał podmiotów finansujących.

market shows that there is still demand for passenger cars with diesel engines and some manufacturers are not willing to completely withdraw them from their offer.

As the example of rentals shows, cars with petrol engines still have the main share in fleets – in the first six months of 2025 they accounted for 55.5 per cent of all cars financed by rental.

Companies (both Polish branches of international corporations and purely Polish entities) have already embraced carbon reporting. They have it written into their regulations and more and more frequently work with other socially responsible companies. In the first two quarters of 2025, the share in rented vehicles of electric cars, plug-in hybrids and hybrids, excluding mild hybrids was 14.8 per cent, up by 2 percentage points. As for purely electric vehicles, their share was 4.1 per cent. These values would be significantly higher if the above-mentioned government support programme did not exclude financing companies.



Zmiany dotyczące sposobu naliczania emisji od samochodów hybrydowych ładowanych z gniazdka (PHEV) sprawiają, że samochody te nie stanowią istotnego wolumenu we flotach. Poza tym fleet managerowie mają duży problem ze „zmuszeniem” użytkowników, do korzystania z tych samochodów w taki sposób, aby faktycznie były one niskoemisyjne. Użytkownicy w zdecydowanej większości traktują te pojazdy jako auta spalinowe, nie ładując ich wcale. Auta PHEV wybierane są jako alternatywa dla aut elektrycznych dla zarządów i kadry managerskiej, która z jakiś przyczyn nie chce samochodu w pełni elektrycznego.

Because of new rules for calculating emissions from plug-in hybrid vehicles (PHEVs), these cars do not constitute a significant share in fleets. Moreover, fleet managers have a big problem with “forcing” users to use them in a low-emission manner. The reason is that the vast majority of users treat these vehicles as combustion cars and do not charge them at all. PHEV cars are chosen as an alternative to electric cars by boards and management staff who, for some reason, do not want fully electric cars.

Średnia emisja dwutlenku węgla nowych samochodów osobowych zakupionych przez branżę wynajmu długoterminowego w drugim kwartale 2025 roku była niższa aż o 31,8 g/km i 25,9% niż rok wcześniej i wyniosła

In the second quarter of 2025, the average carbon dioxide emissions of new passenger cars purchased by the long-term rental industry were lower by as much as 31.8 g/km (25.9%) than a year earlier and amounted to

90,6 g/km. Warto dodać, że branża wynajmu zrzeszona w Polskim Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów jest za szybszym wdrażaniem pojazdów nisko i zeroemisyjnych, a jednocześnie jest przeciw obecnym zapisom Komisji Europejskiej zakładającym, że od 2027 roku 75% sprzedawanych pojazdów powinno być zeroemisyjnych, a od 2030 wszystkie. Postulat zmian jest kierunkiem słusznym i rozwinięcie systemu zachęt powinno odbywać się zdecydowanie szybciej. Jedną z „zachęt” są zmiany w sposobie amortyzacji samochodów.

Podatkowy kij

Siedem lat temu została opublikowana ustawa o elektromobilności i paliwach alternatywnych. Tymczasem 1 stycznia 2026 roku wchodzi w życie zmiany w przepisach dotyczących amortyzacji. Co ma ustawa do amortyzacji? To właśnie jedna z nowelizacji ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych wprowadziła tę zmianę. Można było o tym zapomnieć, ponieważ przyjętą ją z czteroletnim *vacatio legis*.

Zgodnie z przepisami amortyzacja 2026 roku będą obowiązywały trzy stawki uzależnione od emisyjności pojazdu:

- 225 000 zł – w przypadku samochodu osobowego będącego pojazdem elektrycznym w rozumieniu art. 2 pkt 12 ustawy z dnia 11 stycznia 2018 r. o elektromobilności i paliwach alternatywnych (Dz. U. z 2022 r. poz. 1083 i 1260) oraz w przypadku samochodu osobowego będącego pojazdem napędzanym wodorem w rozumieniu art. 2 pkt 15 tej ustawy,
- 150 000 zł – jeśli emisja CO₂ silnika spalinowego samochodu osobowego, określona na podstawie danych zawartych w centralnej ewidencji pojazdów, o której mowa w art. 80a ustawy z dnia 20 czerwca 1997 r. – Prawo o ruchu drogowym, wynosi mniej niż 50 g na kilometr,
- 100 000 zł – jeśli emisja CO₂ silnika spalinowego samochodu osobowego, określona na podstawie danych zawartych w centralnej ewidencji pojazdów, o której mowa w art. 80a ustawy z dnia 20 czerwca 1997 r. – Prawo o ruchu drogowym, jest równa lub wyższa niż 50 g na kilometr.

90.6 g/km. It should be noted that the rental industry, represented by the Polish Vehicle Rental and Leasing Association, advocates for a faster transition to low- and zero-emission vehicles. At the same time, it opposes the current provisions proposed by the European Commission requiring that 75% of vehicles sold from 2027 (and 100% sold after 2030) should be zero-emission. The demand for change is the right direction and the incentive system should be developed much faster. Among the incentives are changes in car depreciation rules.

Tax stick

Seven years ago, the Act on Electromobility and Alternative Fuels was published. Meanwhile, on 1 January 2026, new depreciation regulations will come into force. What does the law have to do with depreciation? It was one of the amendments to the Act on Electromobility and Alternative Fuels that introduced this change. It could be forgotten because it was adopted with a four-year *vacatio legis*.

According to depreciation regulations that will come into force in 2026, three rates will apply depending on the vehicle's emission efficiency:

- PLN 225,000 – in the case of passenger cars which are electric vehicles within the meaning of Article 2(12) of the Act on Electromobility and Alternative Fuels of 11 January 2018 (Journal of Laws of 2022, items 1083 and 1260) and in the case of passenger cars which are hydrogen-powered vehicles within the meaning of Article 2(15) of that Act,
- PLN 150,000 – if the CO₂ emission of the combustion engine of a passenger car, determined on the basis of data contained in the central register of vehicles referred to in Article 80a of the Road Traffic Law of 20 June 1997 is less than 50 g per kilometre,
- PLN 100,000 – if the CO₂ emission of the combustion engine of a passenger car, determined on the basis of data contained in the central register of vehicles referred to in Article 80a of the Road Traffic Law of 20 June 1997 is equal to or higher than 50 g per kilometre.

Co to oznacza dla flot? Kolejne decyzje zakupowe wymuszone nie tylko preferencjami i potrzebami firmy, ale dostosowujące się do systemu podatkowego. Należy uczciwie powiedzieć, że czteroletni okres *vacatio legis* powinien firmom pozwolić dobrze przygotować się do zmian, jednak rzeczywistość wygląda inaczej. Dlatego w ostatnim kwartale 2025 roku należy spodziewać się zwiększonych zakupów samochodów spalinowych, pozwalających na wyższy limit amortyzacji. Importerzy już szykują ofertę, która zapewne będzie połączona z wyprzedzeniami rocznika, które w tym roku nastąpią zdecydowanie wcześniej.

What does it mean for fleets? Future purchasing decisions will be based not only on the preferences and needs of the company, but also by the need to adjust to the tax system. It would be fair to say that a four-year *vacatio legis* should allow companies to prepare well for the changes. However, the reality is different. Therefore, the last quarter of 2025 will probably witness increased purchases of combustion cars, allowing for a higher depreciation limit. Importers are already preparing an offer that will probably be combined with year-end sales, which will take place much earlier this year.



Niepewność wartości rezydualnej i marki z Chin

Zacznijmy od mocnego wejścia na rynek producentów z Chin. Wydawać by się mogło, że pojawienie się tylu producentów mocno wpłynie na rynek flotowy i faktycznie tak się stało. Ten wpływ nie polega jednak na tym, że floty kupują marki chiński, bo nie. Co prawda kilka firm z branży wynajmu ma już wspólną ofertę na finansowanie chińskich marek, jednak jest to działanie obliczone bardziej na przyszłość. Marki chińskie nie są obecnie rozważane jako marki flotowe. Spowodowane jest to niepewnością co do sieci serwisowej i sprzedażowej i planów na pozostanie na rynku. Kilka lat temu pojawiły się już koncerny które po kilkunastu miesiącach

Uncertain residual values and Chinese brands

Let's start with the strong entry of Chinese producers. It would seem that the emergence of so many manufacturers would have a significant impact on the fleet market, and this has indeed happened. This influence, however, does not mean that Chinese brands are purchased for fleets, because they are not. It is true that several companies from the rental industry already have prepared a joint offer for financing Chinese makes, but this offer is more future-oriented. Chinese brands are not currently considered as fleet brands. This is due to uncertainty regarding the service and sales network and regarding the actual time these brands will remain

wycofywały się z Polski. Drugim czynnikiem jest ogromna niepewność jeżeli chodzi o wartości rezydualne i mnożące się pytania: Czy niskie konkurencyjne ceny to strategia wejścia na rynek czy długofalowy plan, jak będzie wyglądała polityka rabatowa?, jak będzie wyglądała kwestia awaryjności nowych modeli i dostępu do serwisu oraz części, jaki będzie popyt na rynku wtórnym. Warto pamiętać, iż w ostatnich latach mieliśmy na polskim rynku szybkie debiuty marek i zaskakujące wyjścia z rynku. Kilka z chińskich brandów zagości na stałe na polskim rynku i będzie konkurowało z europejskimi producentami. Te marki, które zainwestują w sieć dealerską i serwisową, będą oferowały produkty z europejską homologacją i kompleksową gwarancją, a dodatkowo trafnie odczytają preferencje europejskich klientów na stałe wpiszą się w krajobraz polskiego rynku motoryzacyjnego. Pozostali znikną z rynku lub na zawsze pozostaną niszowym produktem. Osiągnięcie wartości rezydualnych porównywalnych z europejskimi markami, wymaga wieloletniej pracy oraz spójnej i rozsądnej strategii. Dzisiaj rynek motoryzacyjny zmienia się zdecydowanie szybciej niż kilkanaście lat temu kiedy debiutowały marki koreańskie ale i tak zbudowanie rozpoznawalności, zaufania i popytu na rynku wtórnym nadal jest kwestią lat, a nie miesięcy.

Skoro jesteśmy przy kluczowym aspekcie decydującym o zakupie samochodów do firm, czyli wartości rezydualnej, warto wspomnieć, że ten czynnik także hamuje sprzedaż samochodów elektrycznych. W przypadku aut EV niezmiennie od lat mamy do czynienia ze zdecydowanie wyższą utratą wartości niż w samochodach spalinowych. Wpływ na taką sytuację ma szereg czynników m.in.: niewielki popyt na rynku wtórnym, zdecydowanie krótszy cykl życia pojazdu wynikający z błyskawicznego rozwoju technologii oraz nadal ograniczona infrastruktura ładowania. Dodatkowo repozycjonowanie cenowe modeli z którym mamy teraz do czynienia i sytuacja, w której nowy model z większą baterią jest tańszy od swojego poprzednika również nie poprawia sytuacji na rynku wtórnym pojazdów elektrycznych. Ograniczenie beneficjentów programu NaszEauto (klienci indywidualni i JDG) oraz obawy nabywców przed wyższymi kosztami napraw czy większym ryzykiem szkody całkowitej również są barierą do rozwoju tego segmentu. Należy również podkreślić, że pierwotne założenia

on the market. A few years ago, some new entrants withdrew from Poland after a dozen or so months. The second factor is enormous uncertainty regarding residual values as well as many other questions: Are the low, competitive prices a market entry strategy or a long-term plan? What will the discount policy look like? What will the failure rates of new models and access to service and parts be like? What will the demand be for pre-owned cars? It is worth noting that in recent years the Polish market has seen rapid brand debuts and surprising market exits. Some Chinese brands will become permanent fixtures on the Polish market and will compete with European manufacturers. The brands that will invest in dealership and service networks, offer products with European type approvals and comprehensive warranties, and, in addition, will accurately respond to the preferences of European customers, will gain a permanent presence on the Polish automotive market. The rest will disappear or will forever remain in their niches. It takes many years of work and a coherent and sensible strategy for car makes to achieve residual values comparable to European brands. Today, the automotive market is changing much faster than a dozen or so years ago when Korean brands were making their debuts. Nevertheless, building recognition, trust and demand on the secondary market still remains a matter of years, not months.

While we are discussing residual value, which is the key aspect of car-purchasing decisions for companies, it is worth mentioning that it also inhibits the sale of electric cars. EVs have for years been characterised by a significantly higher depreciation rate than combustion cars. The above is caused by a number of factors, including low demand on the secondary market, a significantly shorter vehicle life cycle resulting from the rapid development of technology and the still limited charging infrastructure. Additionally, the currently witnessed price repositioning of models and the fact that sometimes new models with larger batteries can be cheaper than their predecessors do not improve the situation on the EV secondary market. The limited categories of beneficiaries of the NaszEauto programme (individual customers and self-employed individuals) and buyers' concerns regarding higher repair costs or a greater risk of total loss are also barriers to the development of this segment. It should also be emphasized that the initial goals for the development of electromobility were too

rozwoju elektromobilności były zbyt optymistyczne. Wynikały z ambitnych założeń, nierealnych planów producentów, a nie faktycznych potrzeb klientów. Segment pojazdów zeroemisyjnych rozwija się i będzie się rozwijał, ale nie w takim tempie jak pierwotnie zakładano.

optimistic. They were based on ambitious assumptions and unrealistic plans of manufacturers, and not on actual customer needs. The zero-emission vehicle segment is developing and will continue to do so, but not at the originally expected pace.



Tomasz Siwiński

Redaktor naczelny magazynu „Fleet”

Chief editor of the Fleet Magazine



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).

FLEET MAGAZINE

is a professional and monthly magazine dedicated to all people connected within the Polish fleet market. The magazine is also supported by the website www.fleet.com.pl, which constitutes a coherent platform information, among others about car fleet management, driving safety, fuel and cards fuel. Magazine is dedicated for fleet managers and fleet suppliers. Through active measures, providing the latest knowledge, inspiration and information in the field of fleet management, creates the new trends and ideas. The philosophy of Fleet Magazine is based primarily on cooperation partners and building common values which set new standards in the Polish fleet market. The publisher of the Fleet Magazine – Fleet Meetings Company organizes an automotive and business trainings and conferences, as well as the nationwide fleet plebiscite Fleet Derby (www.fleetderby.pl) and the test of electric and hybrid cars Fleet Electric Day (www.fleetelectricday.pl).



Dealerzy Dealers

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 2024 roku ponad 367,7 tys. nowych samochodów osobowych i lekkich dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 14,0 proc. więcej niż w 2023 roku. Cały rynek powiększył się o 14,6 proc. Udział największych 50 dealerów w całości sprzedaży zmalał o 0,3 pp. do 59,5 proc., licząc rynek z salonami producenckimi.

Miesięcznik „Dealer” szacuje, że przychody branży wzrosły w 2024 roku o ponad 20 proc. do 124,7 mld zł, w tym pierwsza setka dealerów zanotowała 101,3 mld zł przychodów. O wzroście przychodów zdecydowała większa sprzedaż a nie ceny, bowiem średnia cena zmalała

TOP 50 report compiled by DCG Dealer Consulting company reveals that top 50 leading dealers/ dealership groups in Poland (including showrooms operated by manufacturers) sold more than 367,700 passenger cars and light commercial vehicles with GVWR up to 3.5 tons in 2024, or 14.0 per cent more versus the previous year. The entire market grew by 14.6 per cent. The share of 50 largest dealers, including manufacturer's showrooms, in total sales went down by 0.3 percentage points to 59.5 per cent.

“Dealer” monthly estimates that in 2024 revenue of the sector went up by more than 20 per cent to PLN 124.7 billion, while the top 100 dealers declared revenues totalling PLN 101.3 billion. Revenues were driven not by prices but higher sales volumes, as the average price

o 15 zł w stosunku do 2024 roku, do 135 143 zł netto. Z kolei ceny aut z drugiej ręki wzrosły wyraźnie z 80 582 zł do 83 486 zł. Dla TOP 100 poprawił się o 8,3 proc. przychód na pracownika do 2,35 mln zł, zmalała jednak rentowność sprzedaży do 1,85 proc., czyli o 0,7 pp.

Coraz liczniej w zestawieniu pojawiają się dealerzy mający autoryzację marek chińskich. W pierwszej dziesiątce jest takich firm 6, a w pierwszej pięćdziesiątce 14. Wśród firm z pierwszej pięćdziesiątki największą dynamiką we wzroście sprzedaży wykazała się One Team Duda Cars/Voyager, która poprawiła wynik z 2023 roku o 61,6 proc. Wśród pięćdziesięciu największych przedsiębiorstw jedynie 8 zanotowało spadki w stosunku do 2023 roku, gdy rok wcześniej 6.

W przypadku sprzedaży aut używanych, na każdy sprzedany pojazd z drugiej ręki przypada 4-5 nowych i udział aut używanych w łącznej sprzedaży pozostał podobny do notowanego w 2023 roku.

Jak wylicza DCG (Dealer Consulting) w 2024 roku w Polsce funkcjonowało ok. 580 dealerów aut osobowych i dostawczych. Liczba autoryzowanych punktów dealerskich na koniec ub.r. sięgnęła 1457.

was down by PLN 15 to PLN 135,143 net versus 2024. Meanwhile, prices of used cars have grown visibly from PLN 80,582 to PLN 83,486. For the TOP 100 dealers, revenue per employee was up by 8.3% to PLN 2.35 million, while sales profitability went down to 1.85%, or by 0.7 percentage points.

Authorised dealers of Chinese automakers are gaining a foothold in the league table. There are six Chinese brand dealers in the top 10, and 14 in the top 50. Among the Top 50 dealers, One Team Duda Cars/Voyager declared the most dynamic sales growth, improving its 2023 performance by 61.6 per cent. Only eight of the 50 top dealers declared lower performance than in 2023, versus six the year before.

In the case of used car sales, for every second-hand vehicle sold, there are 4-5 new cars sold, and the share of second-hand cars in total sales remained similar to the figure for 2023.

DCG (Dealer Consulting) reveals that in 2024 Poland was home to approximately 580 dealers of passenger cars and LCVs. Meanwhile, the number of authorised dealerships stood at 1,457 at the end of last year.

Pierwsza dziesiątka dealerów w 2024 roku Polish dealer Top 10 in 2024

Firma Company	Liczba sprzedanych aut Number of units sold	Zmiana r/r Change y/y	Liczba punktów dealerskich Number of dealerships
Grupa Cichy-Zasada/Sobie-sław Zasada Automotive	31 234	20,8	49
Grupa PGD	21 569	19,1	70
Grupa Plichta	21 159	25,2	32
Grupa Bemo	13 816	33,0	48
Toyota-Lexus Dobrygowski	11 874	32,8	6
Grupa Krotoski	11 835	1,7	23
Emil Frey Polska	11 149	8,5	18
Grupa PTH/PTH Group	10 642	33,7	59
Grupa Lellek	10 003	14,5	16
Grupa Cygan	9 377	-10,8	5



Źródło: DCG Dealer Consulting
Source: DCG Dealer Consulting

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.

In 2020, DCG adopted a different methodology to compute the number of points of sale: each brand has a separate showroom, so a dealer operating showrooms of two brands at three locations has six showrooms altogether.

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 2024 roku dealerzy zatrudniali ponad 40 tys. osób.

In 2018, Poland was home to 524 ownership groups, while the figure for 2021 stood at 417. September DCG forecast estimated the number of groups at 346. Meanwhile, the number of authorised dealerships in Poland remained stable with 1,361 dealerships in 2013 and 1,348 in 2022. At end-2024, dealers employed more than 40,000 people.

Samochody dla firm

Corporate fleets

Firmy rejestrują większość nowych samochodów osobowych, wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM. W 2024 roku rejestracje aut firmowych stanowiły 68,2 proc. rynku, o 4,3 punktu proc. mniej niż w 2023 roku. W liczbach bezwzględnych w 2024 roku firmy zarejestrowały 376,4 tys. aut osobowych, więcej o 9,3 proc., gdy rok wcześniej wzrost sięgnął 15,5 proc.

Most new passenger cars are registered by businesses, reveal data of the Central Registry of Vehicles compiled by PZPM. In 2024, business registrations accounted for 68.2 per cent of the market, what reflects a drop by 4.3 percentage points versus 2023. In terms of absolute figures, companies registered 376,400 passenger cars in 2024, what corresponds to an increase by 9.3 per cent versus 15.5 per cent growth the year before.

Szacunkowa wartość netto pojazdów przekazanych w leasing [mld zł]
Estimated net value of leased vehicles [bln zł]

Szacunkowa wartość netto aut osobowych przekazanych w leasing [mld zł]
Estimated net value of leased passenger cars [in bln zł]

2018	58,5
2019	52,7
2020	46,2
2021	40,5
2022	41,3
2023	51,5
2024	53,6

Rok Year	Szacunkowa wartość netto [mld zł] Estimated net value [in bln PLN]	Liczba sfinansowanych pojazdów [szt.] Number of financed cars [units]
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	30,6	199 841

Źródło: ZPL
Source: ZPL

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

Rodzaj i liczba leasingowanych oraz wynajętych nowych i używanych pojazdów po raz pierwszy rejestrowanych w Polsce [szt.]
Type and number of leased and rented new and used vehicles registered first time in Poland [units]

Rodzaj pojazdu Vehicle type	2024	2023
Osobowe / cars	199 276	293 788
Dostawcze / LCV <3,5 t	42 606	38 140
Ciężarowe / Trucks >3,5 t	10 670	9 280
Ciągniki siodłowe / Road tractors	24 833	27 857
Przyczepy i naczepy / Trailers and semitrailers	23 536	28 691
Autobusy / Buses	2 413	1 851
Inne pojazdy / Others	8 377	6 860

 Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

Rok 2024 zamknął się rejestracją także 66,85 tys. aut dostawczych o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony. Rezultat jest lepszy o 3,6 proc. od uzyskanego w 2023 roku.

Z danych zebranych przez Związek Polskiego Leasingu wynika, że branża sfinansowała zakup nowych i używanych samochodów osobowych o wartości 30,6 mld zł, o 15,5 proc. większej niż w 2023 roku. Wartość aut dostawczych o dmc do 3,5 tony sfinansowanych leasingiem wzrosła o 10,4 proc. do 5,5 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 2024 roku 10,0 proc. aut osobowych zarejestrowanych w parku aut osobowych należało do firm, o 0,2 pp. więcej niż rok wcześniej. Wśród samochodów mających do 4 lat, ten odsetek wyniósł 56,9 proc., wśród aut mających od 5 do 10 lat sięgnął 15,1 proc. oraz 1,8 proc. w kategorii wiekowej od 11 do 20 lat.

Wynajem

Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów raportował, że jego członkowie zarządzali na koniec 2024 roku

2024 saw registrations of 66,850 LCVs with GVWR under or equal 3.5 tons, a figure higher by 3.6 per cent versus 2023.

Data of the Polish Lease Association reveal that the industry financed purchase of new and used passenger cars and LCVs worth PLN 30.6 billion, or 15.5 per cent more than in 2023. Meanwhile, the value of leased commercial vehicles with GVWR up to 3.5t financed through lease has gone up by 10.4 per cent to PLN 5.5 billion.

Figures presented by the Association refer exclusively to new and used vehicles (imported to Poland and purchased on the domestic second-hand market), what prevents simple comparisons with PZPM/CRV records.

At end-2024, 10.0 per cent of passenger cars registered in the total passenger car fleet were owned by businesses or were up by 0.2 percentage points versus the previous year. The figure for 4 years and older cars stood at 56.9 per cent, 15.1 per cent for five to 10 years old cars, and 1.8 per cent for the 11-20 year old category.

Rental

The Polish Vehicle Rental and Leasing Association (PZWLP) reported that at end-2024 its members

ponad 275,6 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 2018 rok i lata wcześniejsze zawierają informację o flocie zarządzanej przez VW Financial Services. Spółka w 2019 roku przestała raportować, ale wznowiła raportowanie w 2022 roku, zatem dane z ostatnich trzech lat 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 2024 roku firmy wynajmu długoterminowego reprezentowane w PZWLP, kupiły 89,4 tys. nowych aut osobowych, o 4,5 proc. więcej niż rok wcześniej. Zakupy tej branży stanowiły w 2024 roku niemal jedną piątą całego rynku aut osobowych, porównywalnie do roku poprzedniego. W przypadku aut kupowanych przez firmy, do branży wynajmu długoterminowego należało w 2024 roku 23,7 proc. rejestracji, o 1,1 proc. mniej niż w 2023 roku.

PZWLP podaje, że w 2024 roku 54,9 proc. jej nowej floty miała silnik benzynowy (o 0,2 pp. więcej niż w 2023 roku). Popularność silników wysokoprężnych zmalała do 31,1 proc., o 2,9 pp. mniej niż w 2023 roku. Napędy alternatywne stanowiły 14,0 proc. floty, ich udział powiększył się o 2,7 punktu proc. Elektryki podwoiły udział do 3,4 proc., o 1,1 pp. więcej niż w 2023 roku.

managed a fleet of nearly 275,600 vehicles covered by full-service lease, lease and service plans, while nearly 91 per cent of these vehicles were covered by full-lease plans.

The table with figures for 2018 and previous years illustrates the fleet managed by VW Financial Services which ceased to publish reports in 2019. The company discontinued reporting in 2019, but relaunched reports in 2022, what makes figures for the past three years incomparable with previous records.

In January 2016, PZWLP introduced new Polish car fleet management (CFM) standards which are compliant with definitions applied in Western Europe. PZWLP's classification of long-term rental includes lease, full service lease (FSL), and service and lease (LS) plans. LS plans include at least two services, including the mechanical maintenance plan.

In 2024, long-term rental companies represented by the PZWLP purchased 89,400 new passenger cars, that is, 4.5 per cent more than the year before. Procurements made by the sector in 2024 accounted for nearly one-fifth of the total passenger car market and remained stable versus the previous year. In case of vehicles purchased by businesses, in 2024, the long-term rental sector was the owner of 23.7 per cent of registered vehicles, or 1.1 per cent less versus 2023.

The Polish Vehicle Rental and Leasing Association declares that in 2024 54.9 per cent of its new fleet accounted for vehicles fitted with petrol units (up by 0.2 percentage points versus 2023). The popularity of diesel engines dwindled to 31.1 per cent, what marks a decline by 2.9 percentage points versus 2023. Alternative drives accounted for 14.0 per cent of total fleet, while their share was up by 2.7 percentage points. Electric vehicles

Liczba samochodów obsługiwanych przez firmy CFM w Polsce. Tylko auta w FSL i LS [000] CFM fleet in Poland covered by FSL and LS plans [in thou.]

2019	2020	2021	2022	2023	2024
157,6	181	191	263,1	266	275,6



Źródło: PZWLP
Source: PZWLP

Średnia emisja CO₂/km nowych aut osobowych zakupionych przez firmy wynajmu długoterminowego wyniosła w czwartym kwartale 2024 roku 100,3 grama na kilometr, o 28,8 grama mniej niż w 2023 roku. W przypadku modeli dostawczych o dmc do 3,5 tony emisja zmalała o 1,5 gram do 138,1 gram.

Najpopularniejszymi modelami w wynajmie długoterminowym były: Skoda Octavia, Toyota Corolla i Kia Ceed.

W roku 2024 firmy wynajmu krótko- i średnioterminowego odnotowały 3-procentowy wzrost floty, do ponad 20,2 tys. aut.

doubled their share to 3.4 per cent, what marks an increase by 1.1 per cent versus 2023.

Average CO₂/km emissions from new passenger cars procured by long-rental companies in the fourth quarter of 2024 stood at 100.3 grams per kilometre or were down by 28.8 grams versus 2023. Emissions from commercial vehicles with GVWR up to 3.5 tons went down by 1.5 grams to 138.1 grams.

Most popular models covered by long-term rental plans included: Skoda Octavia, Toyota Corolla, and Kia Ceed. In 2024, short- and medium-term rental companies saw a 3 per cent increase in their fleets, to over 20,200 vehicles.

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 2024 roku w Polsce zarejestrowano 882,5 tys. używanych aut osobowych sprowadzonych z zagranicy, o 19,5 proc. więcej niż w 2023 roku. Jest to wynik porównywalny do poziomu zanotowanego w 2017 roku.

Sprowadzanych aut używanych jest blisko 2 razy więcej niż zarejestrowanych w tym czasie aut nowych. Taka proporcja utrzymuje się od momentu wejścia Polski do UE. Przed 2004 rokiem import aut używanych nie przekraczał 40 tys. rocznie.

Import of used vehicles

Since 2015 we have been presenting statistics that illustrate first registrations of second-hand vehicles imported to Poland. These figures are based on PZPM's analyses based on records from the Central Register of Vehicles. They are similar to figures for imports (with intra-Community acquisition included) of used vehicles (considering time lag) published by the Ministry of Finance which we were tapping into until the end of 2015. 882,500 imported used passenger cars were registered in Poland in 2024, or 19.5 per cent more than in 2023. This figure is comparable to the 2017 level.

Currently, the number of imported used cars is nearly double versus the number of newly registered ones. Such proportions have remained stable since Poland's accession to the EU, but prior to 2004 imports of second-hand cars failed to exceed 40,000 vehicles.

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

Import/registrations of second-hand vehicles [units]

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
791,9	952,1	869,4	927,9	929,0	771,8	859,1	706,8	738,4	882,5



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

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

The age structure of second-hand imported vehicles [in %]

	Powyżej 10 lat 10 years and over	Od 4 do 10 lat From 4 to 10 years	Do 4 lat 4 years and under
2017	53,3	36,9	9,8
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



Źródło: MF i PZPM
Source: MoF and PZPM

W 2024 roku utrzymała się popularność najstarszych, ponad 10-letnich pojazdów, choć ich udział zmalał o 5,9 pp. do 54,4 proc. O 4,3 pp. wzrósł udział samochodów mających od czterech do dziesięciu lat, do 35,1 proc. Udział aut w wieku do 4 lat powiększył się do 10,4 proc., a więc o 1,7 punktu proc.

Wśród pojazdów używanych silniki benzynowe miało 53,7 proc. (o 0,8 pp. więcej niż rok wcześniej), 39,8 proc. wysokoprężne (spadek o 2,5 pp.), napęd hybrydowy 3,9 proc. (z hybrydami plug-in 4,7 proc.), LPG 1,1 proc. i 0,6 proc. elektryczny.

Wśród marek kolejność w 2024 roku na pierwszym miejscu pozostał Volkswagen, z rejestracją 86,9 tys. aut, o 15,9 proc. więcej niż w 2023 roku. Na drugim miejscu pod względem popularności zaszła zmiana, awansował Ford z wynikiem 83,1 tys. aut, co oznacza 16,5-procentowy wzrost. Dopiero na trzecim miejscu znalazł się Opel, który zanotował 15-procentowy wzrost do 79,2 tys. rejestracji, zaś na czwartym miejscu znalazło się Audi (71,7 tys., więcej o 12,4 proc.), które znalazło się przed BMW (56,7 tys., wzrost o 19,5 proc.).

In 2024, the popularity of the oldest, more than a decade old vehicles, was holding on strong, although their share went down by 5.9 percentage points to 54.4 per cent. The share of four to ten years old vehicles was up by 4.3 percentage points to 35.1 per cent. Meanwhile, the share of vehicles aged four years and under was up to 10.4 per cent or increased by 1.7 percentage points. 53.7 per cent of used vehicles (up by 0.8 percentage point on the previous year) were powered by petrol engines, 39.8 per cent by diesel units (down by 2.5 percentage points), 3.9 per cent by hybrid drives (4.7 per cent with plug-in hybrid drives), 1.1 per cent by LPG, and 0.6 per cent by an all-electric drive.

Split by brands, Volkswagen consolidated its leading position in 2024 with 86,900 registrations, which were up by 15.9 per cent versus 2023. Ranking second in terms of popularity was Ford which advanced in the league table with 83,100 units, marking an increase by 16.5 per cent. Finally, ranking third was Opel with an increase by 15 per cent to 79,200 registrations. Audi came fourth (71,700; up by 12.4 per cent), ahead of BMW (56,700; up by 19.5 per cent).



Samochody dostawcze i ciężarowe Commercial and heavy-duty vehicles

Park samochodowy

Przygotowując kolejne wydania roczników korzystamy z danych nt. parku opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów. Dane z CEP są niestety obarczone błędem – w ewidencji znajdują się pojazdy, które najprawdopodobniej już nie funkcjonują w ruchu drogowym i zostały wycofane z eksploatacji. W 2017 roku, aby urealnić park pojazdów Centralna Ewidencja Pojazdów – Ministerstwo Cyfryzacji, wprowadziło, m.in. na skutek wcześniejszych wniosków PZPM definicję pojazdów zarchiwizowanych. Do tej grupy zaliczono pojazdy, które mają więcej niż 10 lat (licząc od daty pierwszej rejestracji) i nie były aktualizowane w bazach CEP w ostatnich sześciu latach,

Vehicle fleet

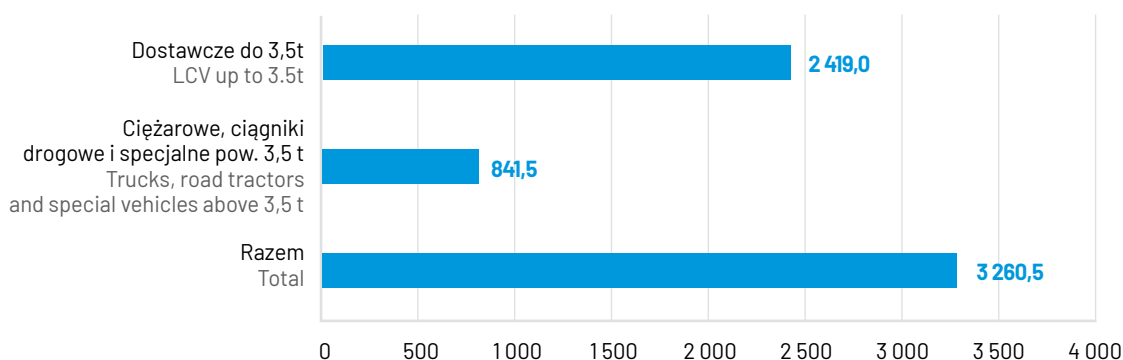
Putting a new edition of the yearbook together, we have tapped into fleet data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association based on records of the Central Register of Vehicles. Unfortunately, data from the Central Registry of Vehicles is inaccurate as its records include vehicles which were probably taken off the road to become end-of-life vehicles. To obtain actual figures on the vehicle fleet in the Central Register of Vehicles, following earlier requests from the PZPM, the Ministry of Digital Affairs introduced the definition of archived vehicles. This group includes over 10 year old vehicles (age computed in reference to their first registration date) which were not updated in the CRV databases in

pod warunkiem, że nie są to pojazdy zabytkowe. Dzięki temu można było odsiać „martwe dusze” i skupić się tylko na pojazdach aktualizowanych. W ubiegłym roku, w dniu 7 lipca 2023 r. 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.”

the past six years, provided these are not vintage vehicles. As a result we are now able to reject vehicles that no longer exist and focus on the updated fleet. The act on reduction of some of the effects of identity theft was announced last year, on 7 July 2023. One of amendments is related to removal of record of registered vehicles that may no longer exist from the Central Registry of Vehicles. Article 1 of the act provides: “Decisions on vehicle registration issued before 14 March 2005, concerning vehicles without a valid periodic technical inspection test, in relation to which their owners have not fulfilled the obligation to conclude a compulsory civil liability insurance contract for owners of motor vehicles, if such obligation is applicable to the vehicle, for a period longer than 10 years, immediately preceding the date of entry into force of this Act, shall expire on 10 June 2024.”

Park zarejestrowanych samochodów dostawczych, ciężarowych, specjalizowanych i ciągników drogowych w Polsce – 2024 rok [000 szt.]

Park of registered LCVs, Specialized Vehicles, Trucks and Road tractors in Poland – 2024 year [000 units]



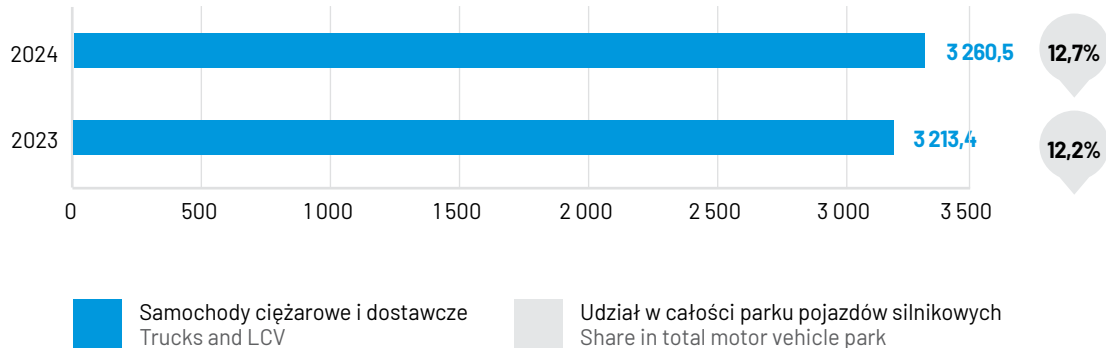
Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

Przepisu tego nie stosuje się do pojazdów zabytkowych oraz pojazdów wolnobieżnych, a pojazdy tak zarejestrowane 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” – jest ich jednak znacznie mniej.

This provision is yet not applicable to classic cars and slow-moving vehicles which following their de-registration may be re-registered again. This means that some vehicles, but not all of them, previously marked as “archived,” were removed from the registry which yet continues to feature vehicles that cease to exist – only their number is now reduced.

Samochody dostawcze i ciężarowe, specjalizowane i ciągniki drogowe zarejestrowane w Polsce *

[000 szt.]
Commercial Vehicles (LCVs and Trucks), Special Vehicles and Road Tractors registered in Poland *



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

W dalszej części rocznika analizujemy jedynie park pojazdów zaktualizowanych.

In other sections of the yearbook, we analyse only the updated vehicle fleet.

W aktualizowanej części parku pojazdów użytkowych (samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, specjalnych, ciężarowych i ciągników drogowych, w tym siodłowych) na koniec 2024 roku było 3260,5 o 1,5 proc. więcej niż na koniec 2023 roku.

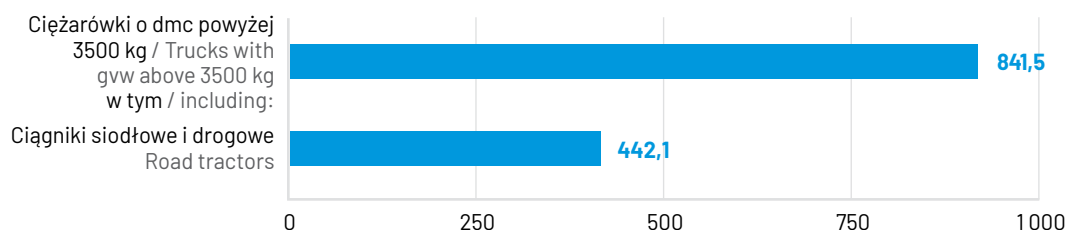
At end-2024, the updated part of the commercial vehicle fleet (light commercial vehicles with GVWR up to 3.5t, special vehicles, heavy commercial vehicles and road tractors, including tractor units) included 3,260,500 such vehicles, what marks an increase by 1.5 per cent versus end-2023.

W 2024 roku udział samochodów ciężarowych, specjalnych, ciągników samochodowych i lekkich dostawczych w zaktualizowanym parku pojazdów silnikowych wyniósł 12,7 proc., o 0,5 pp. więcej w stosunku do 2023 roku.

In 2024, the share of heavy commercial vehicles, special purpose vehicles, tractor units and light commercial vehicles in total fleet stood at 12.7 per cent or was up by 0.5 percentage points versus 2023.

Park transportowy* w 2024 roku [000 szt.]

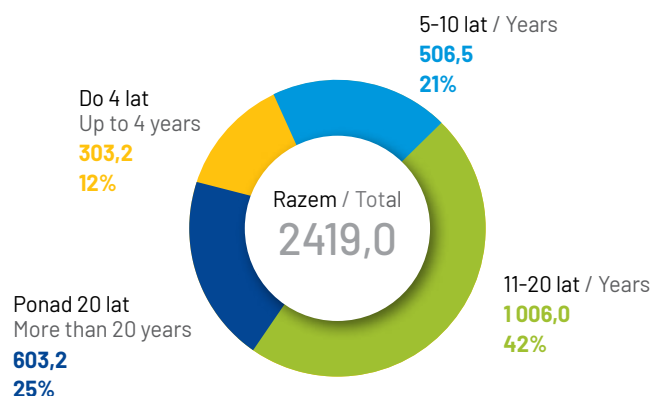
Transport fleet* in 2024 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

Struktura wiekowa samochodów dostawczych* o dmc do 3,5 tony na koniec 2024 roku [000 szt.]

Age structure of LCV* with gvw of up to 3,5 tons at the end of 2024 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

Samochody dostawcze do 3,5 t dmc

Na koniec 2024 roku w części aktualizowanej, było zarejestrowanych w Polsce 2 419,0 tys. lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 1,6 proc. więcej niż w 2023 roku. Dwie trzecie (67 proc.) z zarejestrowanych aut dostawczych liczyła sobie ponad jedenaście lat, a grupa najstarszych, ponad 20-letnich zwiększyła się o 1 pp. do 25 proc. Najmłodsze - liczące do czterech lat samochody stanowiły 12 proc. tego parku, o 1 pp. mniej niż w 2023 roku.

Największą liczbę rejestracji odnotowano w województwach: mazowieckim (17,4 proc. udziału w całości parku), wielkopolskim (10,8 proc.) oraz śląskim (9,8). 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 90 proc. pojazdów, w jednostki benzynowe 5 proc., zaś do spalania LPG przystosowane było 3 proc. aut. W napęd gazowy (CNG/LNG) wyposażone było 1,6 tys. pojazdów. Ciągłe śladowe ilości stanowią pojazdy elektryczne (7,9 tys. szt., o 2,2 tys. więcej niż rok wcześniej) czy hybrydowe (1,1 tys. szt.).

Light commercial vehicles up to 3.5 t GVW

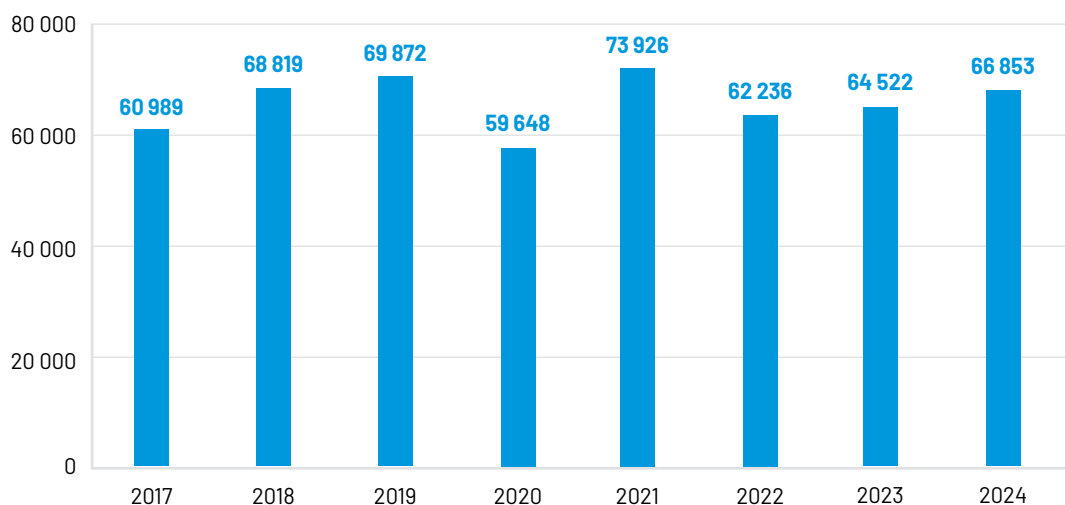
Records for the updated part of the fleet reveal that at end-2024 Poland was home to 2,419,000 light delivery vehicles with GVWR of up to 3.5 tons i.e. more by 1.6 per cent than in 2023. Two-thirds (67 per cent) of registered commercial vehicles were 11 years and over, while the category of the oldest - more than two decades old commercial vehicles - was up by 1 percentage points to 25 per cent. The youngest four years and under vehicles accounted for 12 per cent of the fleet or were down by 1 percentage point versus 2023.

The biggest number of registrations was declared for Mazowieckie (17.4 per cent of share in total fleet), Wielkopolskie (10.8 per cent) and Śląskie (9.8) provinces, while the smallest LCV fleet was based in Opolskie (2.3 per cent), Lubuskie (2.7 per cent) and Podlaskie (2.8 per cent) provinces.

Diesel was the most popular fuel type for light commercial vehicles. 90 per cent of them were fitted with diesel units, 5 per cent with petrol units, only 3 per cent came with LPG conversions, while 1,600 were fitted with an auto gas (CNG/LNG) installation. Electric vehicles (7,900 units; up by 2,200 cars versus the previous year) or hybrids (1,100 units) continue to hold a minor share in total fleet.

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

New LCV registrations with GVW up to 3,5 t [units]



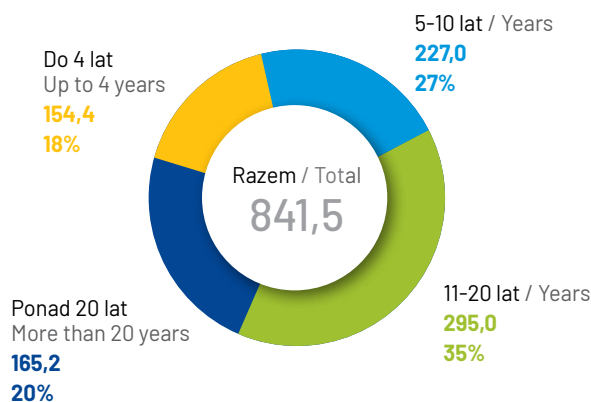
Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Użytkownicy indywidualni (w tym prowadzący działalność gospodarczą) dysponują 74,9 proc. całego parku lekkich aut dostawczych. Na podmioty instytucjonalne przypadło 25,1 proc., ale w segmencie aut liczących

Individual users (including individuals conducting economic activity) benefit from 74.9 per cent of the total LCV fleet. Corporate entities had 25.1 per cent of share, while the share of entities holding a REGON number in the

Struktura wiekowa samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony*, w tym ciągniki drogowe i samochody specjalne, na koniec 2024 roku [000 szt.]

Age structure of trucks with GVW of more than 3,5 ton*, including road tractors and special vehicles, at the end of 2024 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

do czterech lat udział użytkowników rejestrujących na REGON sięgnął 76,6 proc. Auta ponad 20-letnie w 93,7 proc. użytkowane były przez osoby fizyczne.

Wśród samochodów dostawczych liczących do czterech lat 20-procentowy udział w parku zdobył Renault przed Fordem (12,5 proc.), Fiatem (11,8 proc.), Mercedes-Benzem (9,0 proc.) oraz Toyotą (8,8 proc.).

W segmencie samochodów od pięciu do dziesięciu lat najpopularniejszymi markami były: Fiat (17,1 proc. udziału w segmencie), Renault (15,6 proc.), Ford (10,8 proc.), Peugeot (9,4 proc.) oraz Volkswagen (8,9 proc.). Średni wiek samochodu dostawczego do 3,5 tony w aktualizowanej części całego parku sięgnął na koniec 2024 roku 14,8 lat, natomiast mediana wyniosła 15 lat.

segment of four years and under vehicles accounted for as much as 76.6 per cent. 93.7 per cent of more than two decades old vehicles were owned by natural persons.

The leader among commercial vehicles aged four years and under was Renault with 20 per cent of market share, ahead of Ford (12.5 per cent), Fiat (11.8 per cent), Mercedes-Benz (9.0 per cent), and Toyota (8.8 per cent).

Most popular makes in the segment of five to 10 year old vehicles included: Fiat (17.1 per cent of share in the segment), Renault (15.6 per cent), Ford (10.8 per cent), Peugeot (9.4 per cent), and Volkswagen (8.9 per cent). At end-2024, an average light commercial vehicle with GVWR up to 3.5t from the updated part of total fleet was 14.8 years old, with the median age of 15 years.

Samochody ciężarowe

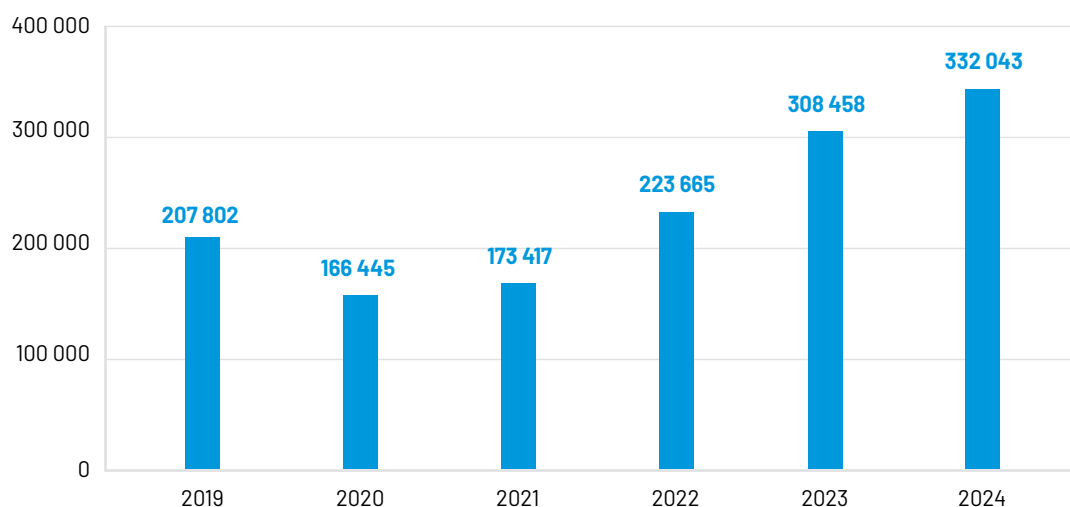
Na koniec 2024 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 841,5 tys. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony o 1,1 proc. więcej niż w 2023 roku. W ogólnej liczbie tych pojazdów użytkowych było 442,1 tys. ciągników siodłowych, 286,0 tys. samochodów na podwoziach ciężarowych oraz 113,5 tys. samochodów specjalnych.

Heavy-duty vehicles

Figures for the updated part of the fleet reveal that at end-2024 Poland was home to 841,500 registered trucks with GVWR above 3.5 tons, i.e. a figure higher by 1.1 per cent than in 2023. The overall number included 442,100 tractor units, 286,000 HDV chassis trucks and 113,500 special-purpose vehicles.

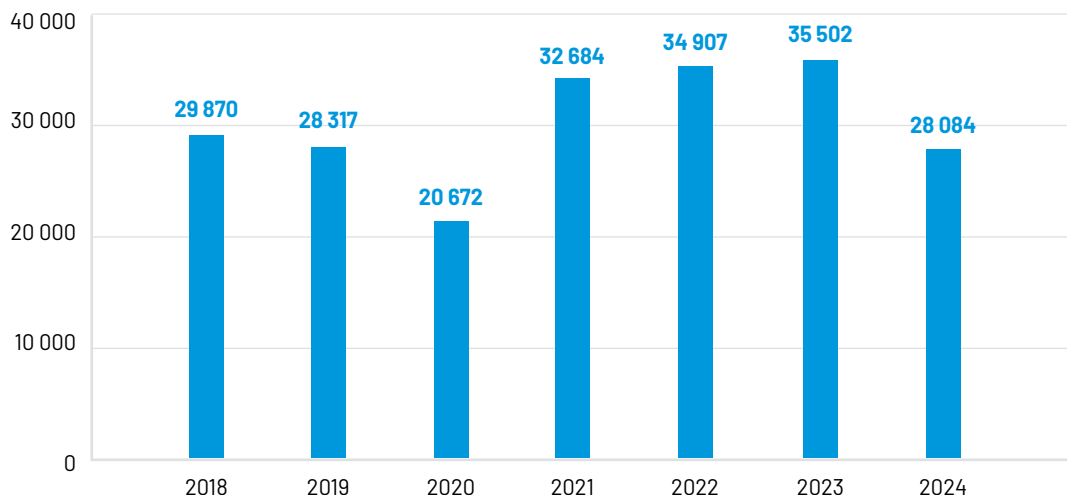
Produkcja samochodów ciężarowych (w tym dostawczych) i ciągników samochodowych [szt.]

Production of commercial vehicles (LCVs and trucks) and road tractors [units]



Źródło: GUS
Source: CSO

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



Źródło: PZPM/CEP
 Source: PZPM/CEP

Największy, 35-procentowy udział w całości parku miały samochody w wieku od jedenastu do dwudziestu lat, a od pięciu do dziesięciu lat 27 proc. Najmłodsze samochody ciężarowe, mające 4 lata lub mniej miały 18-procentowy udział w całości parku, zaś najstarsze, ponad 20-letnie, 20-procentowy.

The biggest 35 per cent share in total fleet was secured by 11 to 20 year old vehicles, while five to 10 year vehicles accounted for 27 per cent. The youngest 4 years old and under vehicles had 18 per cent of share in total fleet, while the oldest 20-year old vehicles secured 20 per cent of share.

W podziale na formy własności 50,6 proc. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony (w tym ciągniki siodłowe) należało do osób indywidualnych (w tym prowadzących działalność gosp.), zaś 49,4 proc. do firm.

Split by type of ownership, nearly 50.6 per cent of trucks with GVWR above 3.5 tons (including road tractors) belong to individual customers (including users conducting their own economic activity), while 49.4 per cent are owned by companies.

W grupie samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony liczących do czterech lat najpopularniejszą marką tego segmentu był DAF, na koniec 2024 roku miał 18,5 proc. segmentu, przed Volvo (17,8 proc.) i Mercedesem-Benzem (17,6 proc.). W grupie samochodów od pięciu do dziesięciu lat palma pierwszeństwa przypadła marce MAN (18,8 proc.) przed Scanią (18,8 proc.) i Mercedesem-Benzem (17,9 proc.).

The most popular make among four years and under trucks with GVWR above 3.5 tons at end-2024 was DAF with 18.5 per cent of share in the segment, ahead of Volvo (17.8 per cent) and Mercedes-Benz (17.6 per cent). The leader in the five to 10 year old category was MAN (18.8 per cent), outperforming Scania (18.8 per cent) and Mercedes-Benz (17.9 per cent).

Wśród paliw alternatywnych najpopularniejszy był skroplony gaz ziemny (LNG, ponad 3,0 tys. samochodów) oraz sprężony gaz ziemny (CNG, 2,9 tys.). Pojazdów o dmc pow. 3,5 tony z napędem bateryjnym było zarejestrowanych 199 sztuk.

Liquefied natural gas (LNG, more than 3,000 vehicles) and compressed natural gas (CNG, 2,900 units) were the most popular alternative fuels. Registrations included 199 e-trucks with GVWR of more than 3.5 tons.

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (23,9 proc.), wielkopolskim (12,7 proc.) oraz śląskim (8,9 proc.). Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie (2,0 proc.), warmińsko-mazurskie (2,3 proc.) oraz lubuskie (2,5 proc.). Średni wiek tej grupy pojazdów w części zaktualizowanej wyniósł 13,3 roku, przy medianie 12 lat.

Pojazdy ciężkie

W 2024 roku zaktualizowany park samochodów ciężarowych, specjalnych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wyniósł 673,3 tys. sztuk, o 1,7 proc. więcej niż rok wcześniej. W tej liczbie 441,3 tys. stanowiły ciągniki siodłowe, resztę samochody ciężarowe i specjalne.

W strukturze wiekowej dominuje grupa w wieku od jedenastu do dwudziestu lat (36 proc. całości) oraz od pięciu do dziesięciu lat (31 proc.). Pojazdy najmłodsze, mające do czterech lat liczyły 21 proc., zaś najstarsze, ponad dwudziestoletnie 13 proc.

Na firmy było zarejestrowane 51,6 proc. parku pojazdów najcięższych, reszta tj. 48,4 proc. na osoby indywidualne (w tym prowadzące działalność gospodarczą). W przypadku najmłodszej grupy udział osób indywidualnych wyniósł 13,0 proc., aby w samochodach ponad dwudziestoletnich sięgnąć 76,6 proc.

W segmencie najmłodszych (do czterech lat) samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton na pierwszym miejscu z 21,3-procentowym udziałem był DAF przed Volvo (18,5 proc.) i Mercedes-Benz (18,2 proc.).

W grupie ciężarówek liczących od pięciu do dziesięciu lat liderem została Scania (19,1 proc.), za nią znalazł się MAN (18,5 proc.) i DAF (18,1 proc.).

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (25,2 proc.), wielkopolskim (13,1 proc.) oraz śląskim (8,7 proc.). Najmniejszy odsetek rejestracji zanoto-

Most heavy-duty vehicles with GVWR above 3.5 tons were registered in Mazowieckie (23.9 per cent), Wielkopolskie (12.7 per cent) and Śląskie (8.9 per cent) provinces. On the opposite end were Opolskie (2.0 per cent), Warmińsko-mazurskie (2.3 per cent), and Lubuskie (2.5 per cent) provinces with the lowest number of registrations. The average age of vehicles from this group stood at 13.3 years, with the median age of 12 years.

Heavy commercial vehicles

In 2024, the updated fleet of trucks, special-purpose vehicles and tractor units with GVWR above 16 tons accounted for 673,300 vehicles, or 1.7 per cent more than the year before. This figure includes 441,300 road tractors, while the rest were heavy-duty and special-built vehicles.

The age structure is dominated by 11 to 20 year old vehicles (36 per cent of total fleet) as well as five to 10 years old HDVs (31 per cent). The youngest ones – aged four years and under – accounted for 21 per cent, while the oldest vehicles – more than two decades old – for 13 per cent.

51.6 per cent of the heaviest fleet included vehicles registered by businesses, while the remaining 48.4 per cent were registered by individual users (including persons conducting their own economic activity). The share of individual owners in the youngest age category stood at 13.0 per cent and totalled 76.6 per cent for more than 20 years old vehicles.

Ranking first with 21.3 per cent of market share in the segment of the youngest trucks (four years and under) with GVWR above 16 tons was DAF, ahead of Volvo (18.5 per cent), and Mercedes-Benz (18.2 per cent).

The leader in the five to 10 year old HDV segment was Scania (19.1 per cent), outperforming MAN (18.5 per cent), and DAF (18.1 per cent).

Most trucks with GVWR above 16 tons were registered in Mazowieckie (25.2 per cent), Wielkopolskie (13.1 per cent) and Śląskie (8.7 per cent) provinces. The lowest number of registrations was declared for Opolskie (2.0

wały woj. opolskie (2,0 proc.), warmińsko-mazurskie (2,2 proc.) i lubuskie (2,5 proc.). Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 11,4 roku, przy medianie 10 lat.

Ciągniki siodłowe

Na koniec 2024 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 442,1 tys. wszystkich ciągników samochodowych – z masą poniżej 16 ton i tych ciężkich. Przyrost wyniósł skromne 0,8 proc.

Udział najstarszych w grupie ciągników, ponad 20-letnich wyniósł tylko 4,0 proc. i było to tyle samo co rok wcześniej. Najmłodszych – do czterech lat sięgnął 25,0 proc., o 1,4 punktu proc. mniej w stosunku do 2023 roku. Ciągniki w wieku od pięciu do dziesięciu lat były najpopularniejsze i stanowiły na koniec 2024 roku 38,0 proc. parku, o 0,7 pp. więcej niż rok wcześniej. Mające od jedenastu do dwudziestu lat i stanowiły 33,0 proc. floty tj. o 0,8 punktu proc. więcej niż w 2023 roku. Średnia wieku ciągników samochodowych wyniosła 9 lat, przy medianie 8 lat, tyle samo co w 2023 roku.

Na koniec 2024 roku w zaktualizowanej części parku liczba zarejestrowanych w Polsce ciągników samochodowych była o 156,1 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 międzynarodowym.

Produkcja

W 2024 roku działające w Polsce fabryki wyprodukowały wg danych GUS przeszło 332 tys. samochodów ciężarowych (w tym dostawczych) i ciągników do ciągnięcia naczep, o 7,6 proc. więcej niż rok wcześniej, co było skutkiem długofalowego popandemicznego ożywienia gospodarki.

MAN wyprodukował w niepołomickiej fabryce w 2024 roku 44 324 samochody, o 10,3 proc. mniej niż w 2023

per cent), Warmińsko-mazurskie (2.2 per cent), and Lubuskie (2.5 per cent). The average age of vehicles from this group stood at 11.4 years, with the median age of 10 years.

Tractor units

Figures for the updated part of the fleet reveal that at end-2024 Poland was home to 442,100 tractor units altogether, with GVWR below 16 tons and heavier ones. The increase accounted for modest 0.8 per cent.

The share of the oldest, more than twenty years old units accounted for merely 4.0 per cent and remained stable since 2023. The share of the youngest – four years and under vehicles – totalled 25.0 per cent or was down by 1.4 percentage points year-to-year. Most popular were 5 to 10 year old tractors which had 38.0 per cent of share in the fleet at end-2024 or were up by 0.7 percentage points versus the previous year. Vehicles aged from 11 to 20 years accounted for 33.0 per cent of the fleet, a figure higher by 0.8 percentage points versus 2023. The average age of a road tractor with GVWR above 3.5 tons was nine years, with the median age of eight years, a figure that has remained unchanged since 2023.

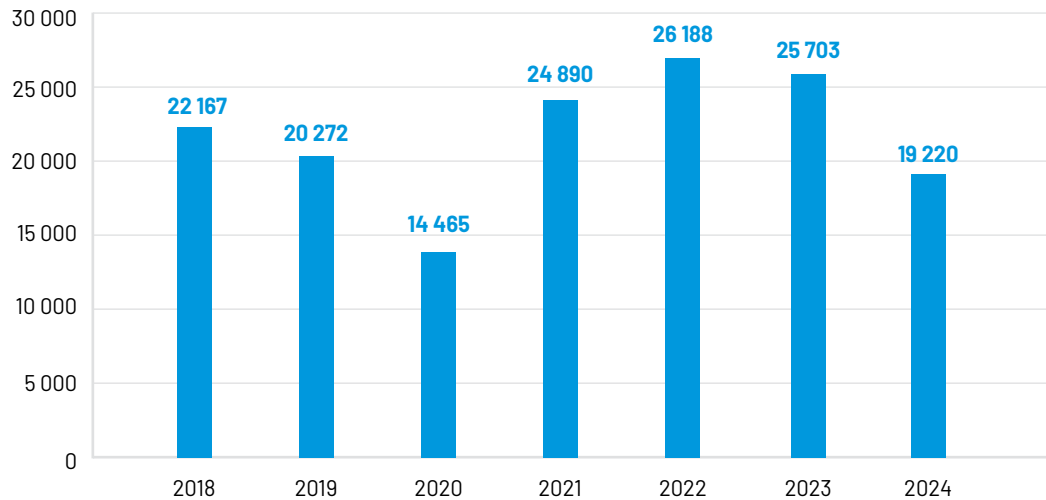
Records for the updated part of the fleet reveal that road tractors registered in Poland at end-2024 outnumbered registered trucks (complete chassis, exclusive of tractors and special-purpose vehicles) with GVWR of more than 3.5 tons by 156,100 units. For the first time in history, tractor units outnumbered heavy-duty vehicles in 2015, what reflects massive investments made by hauliers specialising in international road transport.

Manufacturing

Data of the Statistics Poland reveal that in 2024 manufacturing sites based in Poland produced 332,000 heavy-duty vehicles (including LCVs) and tractors for semitrailers, i.e. more by 7.6 per cent than the year before, what reflects the long-term post-pandemic economic revival.

In 2024, Niepołomice-based MAN factory assembled 44,324 vehicles, or 10.3 per cent units less than in

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



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

roku. Blisko 71 proc. produkcji to ciężkie modele, zakład wypuścił także 7762 samochodów klasy średniej i 5199 lekkiej, w tym pierwszy egzemplarz z bateryjnym napędem elektrycznym.

Główne rynki eksportowe to kraje Unii Europejskiej (z Niemcami jako największym rynkiem, przed Polską), Wielka Brytania, Turcja, oraz kraje Afryki i Azji.

Wytwarzający wojskowe samochody Jelcz SA, działający w ramach koncernu Huta Stalowa Wola, wypuszcza kilkaset pojazdów rocznie, a do produkcji samochodów tej marki przygotowywał się w 2024 roku Autosan; pierwsza partia była gotowa do odbioru w styczniu 2025 roku.

2023. Nearly 71 per cent of its production accounts for heavy-duty models, while the manufacturing site also assembled 7,762 medium duty and 5,199 light duty vehicles, including the first battery electric truck.

Key export markets include the European Union countries (with Germany being the largest market, ahead of Poland), the UK, Türkiye as well as Africa and Asia.

Jelcz SA, a Huta Stalowa Wola company which is the maker of military vehicles, manufactures several hundred units annually and Autosan was preparing to launch production of Jelcz brand vehicles in 2024. The first batch was ready for handover in January 2025.

Nowe rejestracje

Samochody dostawcze

W 2024 roku rynek samochodów dostawczych o dmc do 3,5 ton odnotował 3,6-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku, do blisko 66,9 tys. aut.

New registrations

Light commercial vehicles

In 2024, the market of light delivery vehicles with GVWR up to 3.5 tons grew by 3.6 per cent year-to-year to nearly 66,900 vehicles.

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

First registrations of new commercial vehicles with gvw above 3.5 t, including road tractors [units]

Marka Brand	2024	2023	Zmiana % r/r Change % y/y
Scania	5 569	5 241	6,3
Volvo	5 232	6 644	-21,3
MAN	4 699	5 166	-9,0
Mercedes-Benz	4 047	6 144	-34,1
DAF	3 678	5 750	-36,0
Iveco	2 825	3 428	-17,6
Renault	1 296	2 092	-38,0
Pozostałe / Others	738	1 037	-28,8
Razem / Total	28 084	35 502	-20,9



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Zgodnie z analizami PZPM wykonanymi na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów, w grupie samochodów dostawczych do 3,5 tony, w 2024 roku liderem rynku był Renault, z wynikiem 13,1 tys. zarejestrowanych aut, o 2,4 proc. niższym niż w 2023 roku. Udział francuskiej marki w rynku zmalał o 1,2 pp.

PZPM's analyses of records from the Central Registry of Vehicles reveal that the 2024 leader on the market of LCVs with GVWR of up to 3.5t was Renault with 13,100 new registrations, a figure lower by 2.4 per cent versus 2023. The share of the French auto maker was down by 1.2 percentage points to 19.5 per cent. Rank-

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

First registrations of new HCV with gvw above 16 t [units]

Marka Brand	2024	2023	Zmiana % r/r Change % y/y
Scania	5 569	5 241	6,3
Volvo	5 204	6 574	-20,8
MAN	4 266	4 758	-10,3
Mercedes-Benz	3 586	5 732	-37,4
DAF	3 584	5 624	-36,3
Renault	1 186	1 965	-39,6
Iveco	843	1 344	-37,3
Ford Trucks	267	487	-45,2
Pozostałe / Others	33	53	-37,7
Razem / Total	24 538	31 778	-22,8



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

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

Marka Brand	2024	2023	Zmiana % r/r Change % y/y
Iveco	1 968	2 073	-5,1
Mercedes-Benz	457	407	12,3
MAN	422	405	4,2
Mitsubishi Fuso	209	285	-26,7
Renault	106	127	-16,5
DAF	93	126	-26,2
Volkswagen	39	17	129,4
Pozostałe / Others	211	254	-16,9
Razem / Total	3 505	3 694	-5,1



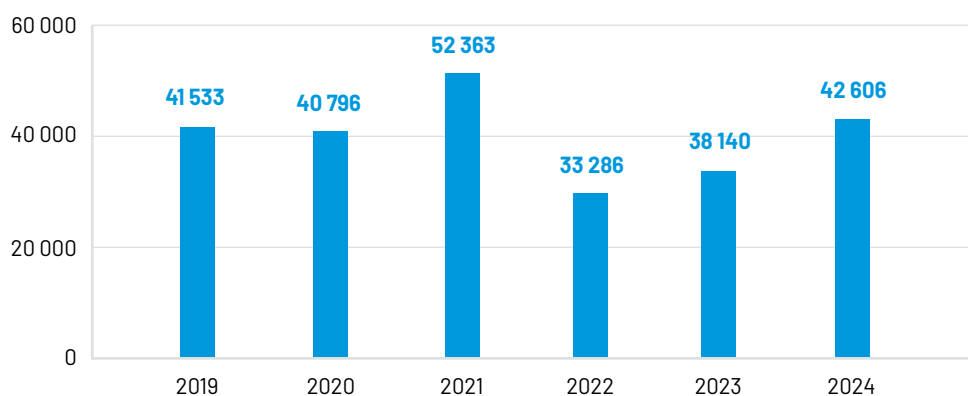
Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

do 19,5 proc. Na drugim miejscu uplasował się Ford (9,5 tys., wzrost o 1,1 proc.), który wyprzedził Fiata (7,5 tys., wzrost o 1,1 proc.). Czwartą pozycję zajęła Toyota (7,3 tys., przyrost o 7,4 proc.) piątą Mercedes-Benz (6,6 tys., poprawa o 16,0 proc.).

Szóste miejsce przypadło marce Volkswagen (6,1 tys., poprawa o 5,4 proc. w stosunku do 2023 roku). Kolejne

ing second was Ford (9,500; up by 1.1 per cent), which outperformed Fiat (7,500; up by 1.1 per cent). Ranking fourth was Toyota (7,300; up by 7.4 per cent) ahead of Mercedes-Benz (6,600; up by 16.0 per cent). The sixth position went to Volkswagen (6,100 units; up by 5.4 per cent year-to-year). Ranking further down the list were Iveco (5,500; down by 3.1 per cent), Opel

Liczba wyleasingowanych nowych i używanych lekkich aut dostawczych rejestrowanych po raz pierwszy w Polsce [szt.] / Number of leased new and used LCV registered for a first time in Poland [units]



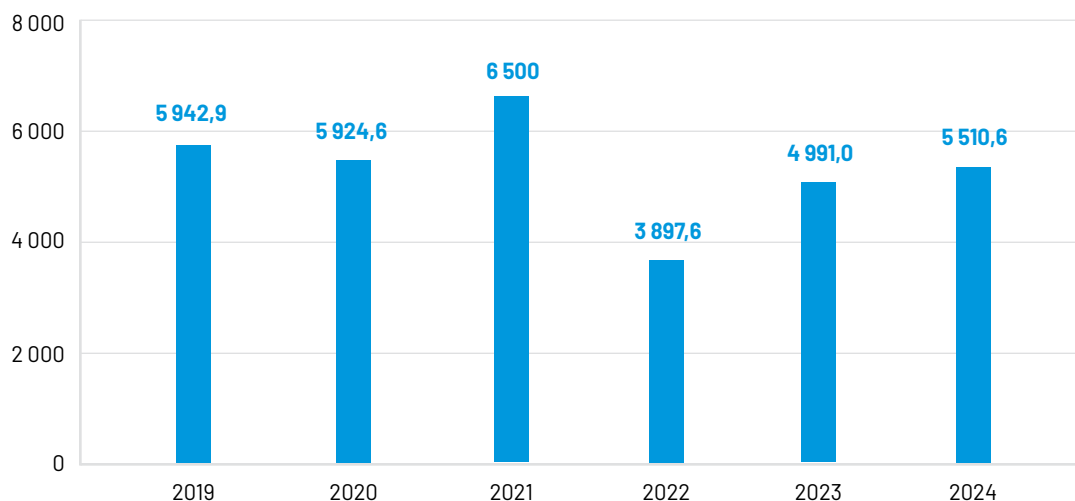
Dane nie zawierają rejestracji z krajowego rynku wtórnego
Data do not include secondhand market in Poland



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

Wartość wyleasingowanych nowych i używanych lekkich aut dostawczych [mln zł]

Value of leased new and used LCV [in PLN m]



Dane odnoszą się do samochodów nowych i używanych (sprowadzanych zza granicy jak i z krajowego rynku wtórnego) / Data refer to new and used cars (imported from abroad as well as from the domestic secondhand market)



Źródło: ZPL
Source: ZPL

lokaty zajęły: Iveco (5,5 tys., mniej o 3,1 proc.), Opel (2,9 tys., spadek o 3,9 proc.), Peugeot (2,0 tys., spadek o 0,9 proc.) i Citroen, który pierwszą dziesiątkę zamyka z wynikiem 1,8 tys. rejestracji, co oznacza 0,9-procentowy spadek w porównaniu z 2023 rokiem.

W rankingu modeli na pierwszym miejscu znalazł się Renault Master (9084 szt.) przed Iveco Daily (5503 szt.) oraz Mercedes-Benz Sprinter (5333 szt.). Za nim uplasował się Fiat Ducato (5260 szt.) oraz Toyota Proace City (3752 szt.).

Według Związku Polskiego Leasingu finansowanie leasingiem nowych i używanych samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony w 2024 roku objęło pojazdy wartości 5510,6 mln zł. W ujęciu wartościowym jest to 10,4-procentowy wzrost względem 2023 roku. Wg analiz ZPL liczba zarejestrowanych nowych i używanych (sprowadzonych zza granicy) lekkich aut dostawczych w 2024 roku przez firmy prowadzące leasing i CFM wykazała 11,7-procentowy wzrost do 42,6 tys. sztuk.

(2,900; down by 3.9 per cent), Peugeot (2,000; down by 0.9 per cent) and Citroen which came last in the top 10 with 1,800 registrations, marking a decrease by 0.9 per cent versus 2023.

The leader among most sought-after models was Renault Master (9,084 units), ahead of Iveco Daily (5,503 units), and Mercedes-Benz Sprinter (5,333 units). Right behind it was Fiat Ducato (5,260 units), followed by Toyota Proace City (3,752 units).

Figures of the Polish Leasing Association reveal that in 2024 the value of lease plans for new and used commercial vehicles with GVWR of up to 3.5 tons totalled PLN5510.6 billion. In terms of value, this figure reflects an increase by 10.4 per cent versus 2023. Analyses of the Polish Leasing Association reveal that the number of new and used (imported) light commercial vehicles registered by lease and CFM companies was up by 11.7 per cent to 42,600 units.

Rejestracje samochodów ciężarowych

W 2024 roku pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 ton sięgnęły 28 084 sztuki, co oznacza spadek o 20,9 proc. w stosunku do 2023 roku.

W kluczowym dla polskiego rynku segmencie samochodów ciężarowych o dmc równym lub większym od 16 ton rejestracje wyniosły 24 538 sztuk, o 22,8 proc. mniej niż w 2023 roku.

Najliczniejszą grupę w segmencie samochodów ciężarowych stanowiły ciągniki siodłowe, których zarejestrowano 19 220 sztuk, o 25,2 proc. mniej niż rok wcześniej. Ciągniki samochodowe stanowiły 68,4 proc. rynku, o 4 punkty procentowe mniej niż rok wcześniej. Rynek podwozi zmalał o 9,5 proc., do 8864 sztuk.

Najpopularniejszą marką wśród nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony była Scania (5569 szt.) przed Volvo (5232 szt.) i MAN (4699). W segmencie najcięższym, o dmc 16 ton i powyżej, który stanowi przeszło 90 proc. rynku, najpopularniejszymi markami okazały się Scania (5569 szt.), Volvo (5204) i MAN (4266).

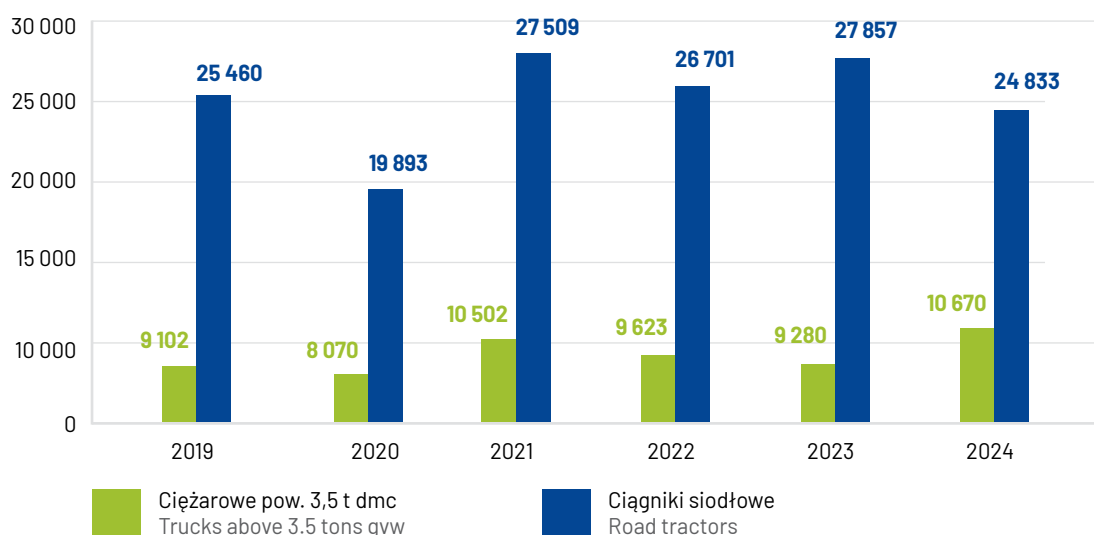
Registrations of trucks

In 2024, first registrations of new trucks with Gross Vehicle Weight Rating above 3.5 tons accounted for 28,084 vehicles, what marks a decrease by 20.9 per cent versus 2023.

Registrations of trucks with GVWR equal or higher than 16 tons, a pivotal segment for the Polish market, accounted for 24,538 vehicles, what means they were down by 22.8 per cent on a previous year.

The largest group in the truck segment was formed by tractor units whose registrations accounted for 19,220 vehicles; a figure lower by 25.2 per cent compared to the previous year. They accounted for 68.4 per cent of the market and were down by 4 per cent year to year. The chassis market shrunk by 9.5 per cent to 8,864 units. The most popular make among new heavy-duty vehicles with GVWR above 3.5 tons was Scania (5,569), ahead of Volvo (5,232) and MAN (4,699). Top brands in the heaviest segment of trucks with GVWR of 16t and over were Scania (5,569), Volvo (5,204), and MAN (4,266).

Liczba wyleasingowanych nowych i używanych samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych rejestrowanych po raz pierwszy w Polsce [szt.] / Number of leased new and used trucks and road tractors registered for the first time in Poland [units]



Dane odnoszą się do samochodów nowych i używanych (sprowadzanych zza granicy jak i z krajowego rynku wtórnego) / Data refer to new and used cars (imported from abroad as well as from the domestic secondhand market)



Źródło: ZPL
Source: ZPL

Wśród nowych ciągników siodłowych o dmc powyżej 6 ton najczęściej rejestrowane były pojazdy marki Scania (4450), Volvo (4220) i MAN (3114).

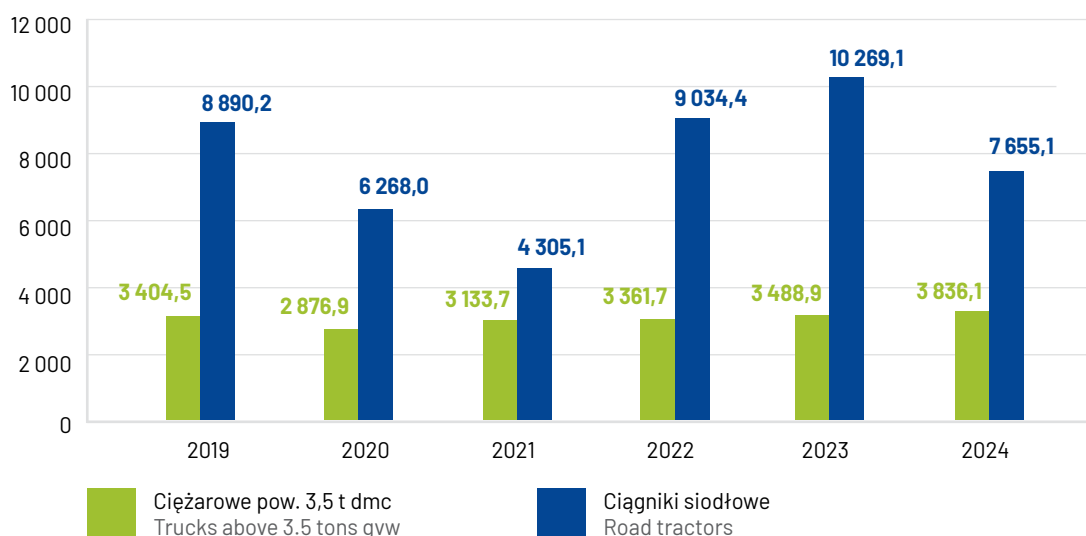
W 2024 roku sprowadzono do Polski 29,5 tys. używanych samochodów ciężarowych, o 8,1 proc. więcej niż w 2023 roku.

Most frequently registered new tractor units with GVWR of 6 tons and over were Scania (4,450), Volvo (4,220), and MAN (3,114) made vehicles.

In 2024, 29,500 second-hand heavy-duty vehicles were imported to Poland, what reflects an increase by 8.1 percentage points versus 2023.

Wartość wyleasingowanych ciężarówek i ciągników siodłowych [mln zł]

Value of leased trucks and road tractors [in PLN m]



Dane odnoszą się do samochodów nowych i używanych (sprowadzanych zza granicy jak i z krajowego rynku wtórnego) / Data refer to new and used cars (imported from abroad as well as from the domestic secondhand market)



Źródło: ZPL
Source: ZPL

Z danych ZPL wynika, że wartość sfinansowanych leasingiem i pożyczką nowych i używanych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony wzrosła w 2024 roku o 10,0 proc. do 3,84 mld zł. Do tego leasingiem objęto nowe i używane ciągniki siodłowe wartości 7,66 mld zł. Jest to o 25,5 proc. mniej niż w 2023 roku.

Wg analiz ZPL wynika, że liczba nowych i używanych ciągników siodłowych sfinansowanych leasingiem (leasing/CFM) wyniosła w 2024 roku 24 833 szt. i była o 10,9 proc. mniejsza niż w 2023 roku.

Łączna wartość sfinansowanych leasingiem i pożyczką samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony, ciągników siodłowych, naczep i przyczep wyniosła w 2024 roku 15,0 mld zł i była o 43,3 proc. mniejsza niż w 2023 roku.

ZPL figures reveal that the value of new and second-hand trucks with GVWR above 3.5 tons financed through lease plans and credits was up by 10.0 per cent to PLN 3.84 billion. In addition, lease plans covered new and used tractor units valued at PLN 7.66 billion, what marks a figure lower by 25.5 per cent less versus 2023. Analyses of the Polish Leasing Association indicate that in 2024 the number of new and used road tractors covered by lease (lease/CFM) plans accounted for 24,833 units and was lower by 10.9 per cent versus 2023.

In 2024, total value of trucks with GVWR above 3.5 tons, tractor units, trailers and semi-trailers financed through lease and credit totalled PLN 15.0 billion and was lower by PLN 43.3 billion versus 2023.



Przyczepy, naczepy i zabudowy Trailers, semitrailers and bodies

Park przyczep i naczep

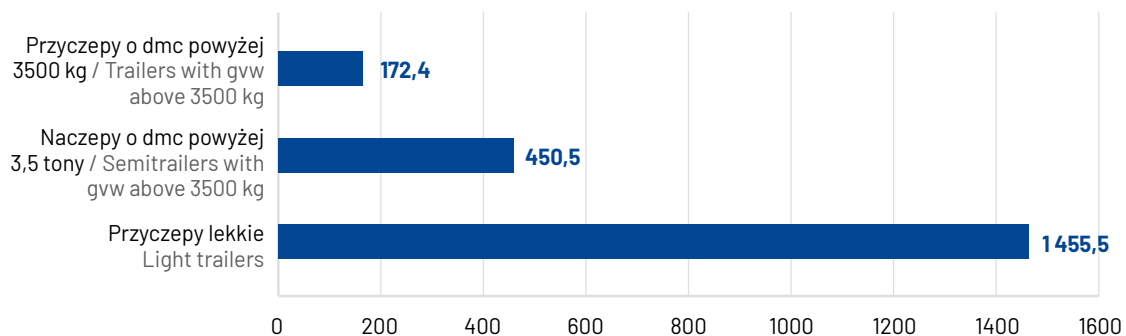
Przygotowując kolejne wydania roczników korzystamy z danych nt. parku opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów. Dane z CEP są niestety obarczone błędem – w ewidencji znajdują się pojazdy, które najprawdopodobniej już nie funkcjonują w ruchu drogowym i zostały wycofane z eksploatacji. W 2017 roku, aby urealnić park pojazdów Centralna Ewidencja Pojazdów – Ministerstwo Cyfryzacji, wprowadziło, m.in. na skutek wcześniejszych wniosków PZPM definicję pojazdów zarchiwizowanych. Do tej grupy zaliczono pojazdy, które mają więcej niż 10 lat (licząc od daty pierwszej rejestracji) i nie były

Semi-trailers and trailers

Putting a new edition of the yearbook together, we have tapped into fleet data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association based on records of the Central Register of Vehicles. Unfortunately, data from the Central Registry of Vehicles is inaccurate as its records include vehicles which were most probably taken off the road to become end-of-life vehicles. To obtain actual figures on the vehicle fleet in the Central Register of Vehicles, following earlier requests made by the PZPM, the Ministry of Digital Affairs introduced the definition of archived vehicles. This category includes over decade old vehicles (age computed in reference to their first registration

Park transportowy* w 2024 roku [000 szt.]

Transport fleet* in 2024 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP* pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP* vehicles updated during last six years

aktualizowane w bazach CEP w ostatnich sześciu latach, pod warunkiem, że nie są to pojazdy zabytkowe. Dzięki temu można było odsiać „martwe dusze” i skupić się tylko na pojazdach aktualizowanych. W dniu 7 lipca 2023 r. została ogłoszona ustawa o ograniczaniu niektórych skutków kradzieży tożsamości. Jedną z 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 zarejestrowane 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” – jest ich jednak znacznie mniej.

W dalszej części rocznika analizujemy jedynie park pojazdów zaktualizowanych.

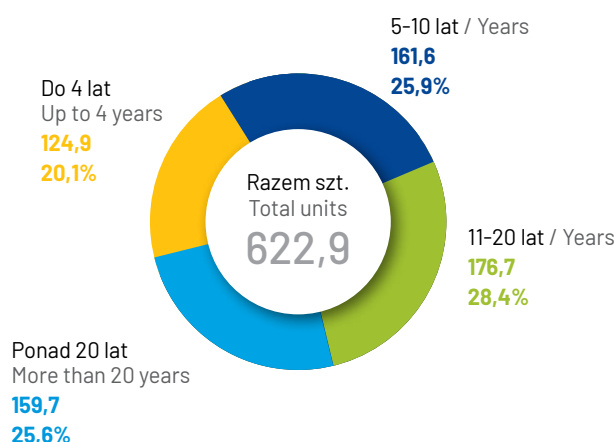
date) which were not updated in the CRV databases in the past six years, provided these are not classic vehicles. As a result we are now able to reject vehicles that no longer exist and focus on the updated fleet. The act on reduction of some of the effects of identity theft was announced on 7 July 2023. One of amendments is related to removal of record of registered vehicles that may no longer exist from the Central Registry of Vehicles. Article 1 of the act provides: “Decisions on vehicle registration issued before 14 March 2005, concerning vehicles without a valid periodic technical inspection test, in relation to which their owners have not fulfilled the obligation to conclude a compulsory civil liability insurance contract for owners of motor vehicles, if such obligation is applicable to the vehicle, for a period longer than 10 years, immediately preceding the date of entry into force of this Act, shall expire on 10 June 2024.”

This provision is yet not applicable to classic cars and slow-moving vehicles which following their de-registration may be re-registered again. This means that some vehicles, but not all of them, previously marked as “archived,” were removed from the registry which yet continues to feature vehicles that cease to exist – only their number is now reduced.

In other sections of the yearbook, we analyse only the updated vehicle fleet.

Struktura wiekowa przyczep i naczep o dmc pow. 3,5 tony * na koniec 2024 roku [000 szt.]

Age structure of trailers and semitrailers with gvw of more than 3,5 ton* at the end of 2024 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP,* pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP,* vehicles updated during last six years

Przyczepy i naczepy

Liczba wszystkich przyczep (aktualizowanych) sięgnęła na koniec 2024 roku 2563,4 tys. (wzrost o 3,2 proc.), zaś naczep 452,9 tys. szt. (przyrost o 0,9 proc.). Łącznie jest to 3016,3 tys. pojazdów (bez kolejek turystycznych), co oznacza 2,8-procentowy przyrost.

Wśród nich było 622,9 tys. przyczep i naczep ciężarowych oraz specjalnych o dmc powyżej 3,5 tony, o 0,4 proc. więcej niż rok wcześniej.

W parku zarejestrowanych pojazdów znajdowało się również 1455,5 tys. przyczep lekkich, co oznacza 3,1-procentowy spadek w stosunku do wcześniejszego roku. Było także 500,8 tys. przyczep rolniczych, 437,6 tys. ciężarowych i 169,4 tys. specjalnych.

W całości parku wśród pojazdów o tonażu pow. 3,5 t. znajdowało się 450,5 tys. naczep ciężarowych i specjalnych, o 1% więcej niż w 2023 roku oraz 172,4 tys. przyczep ciężarowych i specjalnych (spadek o 1,0 proc.).

W przypadku przyczep i naczep ciężkich (o dmc powyżej 3,5 tony) najliczniejsza jest grupa pojazdów w wieku

Trailers and semi-trailers

The total number of trailers (updated) stood at 2,563,400 at end-2024 (up by 3.2 per cent), while the figure for semi-trailers accounted for 452,900 (up by 0.9 per cent), what adds up to 3,016,300 vehicles altogether (exclusive of road trains) and marks an increase by 2.8 per cent.

This figure included 622,900 trailers, semi-trailers and special-built semis with GVWR above 3.5t, a figure higher by 0.4 per cent compared to the previous year.

The registered fleet also included 1,455,500 light trailers, a figure lower by 3.1 per cent compared to the previous year as well as 500,800 agricultural trailers, 437,600 heavy-duty and 169,400 special-built trailers.

Total fleet of vehicles with GVWR above 3.5t included 450,500 heavy-duty and special-built semi-trailers, or 1 per cent more versus 2023 as well as 172,400 heavy-duty and special trailers (down by 1.0 per cent).

The largest group in the heavy trailer and semi-trailer category (with GVWR above 2.5 tons) was formed by eleven to twenty year old vehicles whose share

od jedenastu do dwudziestu lat, której udział sięgnął 28,4 proc. Drugą pod względem liczebności jest grupa przyczep i naczep mających od 5 do 10 lat (25,9 proc.). Pojazdy najmłodsze, mające do czterech lat stanowią 20,1 proc. parku, zaś w wieku powyżej dwudziestu lat 25,6 proc.

Najpopularniejszymi markami wśród przyczep i naczep o dmc pow. 3,5 tony w kategorii do czterech lat są Schmitz (24,8 proc.), Krone (16,1 proc.) oraz Wielton (13,3 proc.). W kategorii od pięciu do dziesięciu lat na pierwszym miejscu jest Schmitz (25,5 proc.) przed Krone (20,8 proc.) i Wielton (12,1 proc.).

Średni wiek w parku aktualizowanym przyczepy lekkiej wynosił 19 lat (mediana 16 lat), naczep o dmc powyżej 3,5 tony 10,7 roku przy medianie 9 lat, natomiast przyczep o dmc pow. 3,5 tony 30,6 roku przy medianie 34 lata. Razem dla całej grupy przyczep i naczep średnia wieku wyniosła 16,2 roku przy medianie 12 lat.

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 wartość nadwozi oraz przyczep i naczep wyprodukowanych w 2024 roku zmalała w stosunku do wcześniejszego roku o 10,7 proc. do 7,9 mld zł. Przeciętne zatrudnienie w tej grupie wzrosło o 0,1 proc. do 12,5 tys. osób. Ich przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto powiększyło się o ok. 7 proc. do ponad 7,7 tys. zł.

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.

accounted for 28.4 per cent. The second largest group covered trailers and semi-trailers aged 11-20 years (25.9 per cent). The youngest four years and under vehicles account for 20.1 per cent of the fleet, while more than two decades year old vehicles have 25.6 per cent of share.

Most popular makes of trailers and semi-trailers with GVWR above 3.5 tons in the four years and under category are Schmitz (24.8 per cent), Krone (16.1 per cent) and Wielton (13.3 per cent). The leader in the five to 10 years old category is Schmitz (25.5 per cent), ahead of Krone (20.8 per cent), and Wielton (12.1 per cent).

The average age of a light semi-trailer in the updated fleet was 19 years (with median age of 16 years), while semi-trailers with GVWR above 3.5 tonnes were 10.7 years old on average, with the median age of 9 years, and average trailers with GVWR above 3.5 tonnes were 30.6 years old, with the median age of 34 years. The average age of trailers and semi-trailers from this group stood at 16.2 years, with the median age of 12 years.

Production of chassis, semi-trailer and trailers

Auto bodybuilders form three distinctive segments: companies specialising in custom-building and conversions of commercial vehicles with GVWR of up to 3.5t, bodyworks for chassis cabs with GVWR above 3.5t as well as production of trailers and semitrailers. The Polish body conversion sector includes several hundred operators. Data of Statistics Poland reveal that the value of chassis as well as trailers and semi-trailers assembled in 2024 was down by 10.7 per cent to PLN 7.9 billion in 2024. Meanwhile, average employment in this category was up by 0.1 per cent to 12,500 people. Their average gross monthly salary went up by approx. 7 per cent to more than PLN 7,700.

Poland is home to approx. ten leading light coachbuilders and eight heavy bodybuilders who also specialise in semi-trailers. Bodywork production has major social impact – Polish companies are producing specialist conversions, such as ambulances, fire engines or refuse collection lorries.

Siedem firm zabudowujących jest zrzeszonych w PZPM: Carpol sp. z o.o., Gruau Polska sp. z o.o., Moto Wektor sp. z o.o., MR Auto, STAS Sp. z o.o., Terberg Matec Polska i Wielton SA. Szacuje się, że ta grupa członków PZPM zatrudnia ponad 3 tys. pracowników, w tym Wielton 2 tys. osób.

Na polskim rynku nadwozi do samochodów dostawczych, których w Polsce kupiono w ubiegłym roku ponad 66,9 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 100 mln zł, pięć kolejnych uzyskuje przychody roczne do 100 mln zł.

Następny segment to zabudowy na podwoziach ciężarowych. W 2024 roku w Polsce zakupiono 8,9 tys. podwozi ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony (spadek o 9,5 proc.) i tyleż nadwozi, w tym 2 tys. kontenerowych, tysiąc specjalnych i ok. 400 wykonanych za granicą. Wartość tego rynku szacowana jest na miliard zł.

Najważniejszym pod względem wartości jest segment producentów przyczep i naczep pow. 3,5 t. W 2024 roku w Polsce klienci kupili 15,7 tys. naczep, o 33,2 proc. mniej niż w 2023 roku. Trend spadkowy widoczny jest od początku 2022 roku.

Seven body-building companies are PZPM members: Carpol sp. z o.o., Gruau Polska sp. z o.o., Moto Wektor sp. z o.o., MR Auto, STAS Sp. z o.o., Terberg Matec Polska, and Wielton SA. It has been estimated that this group of PZPM members employs more than 3,000 people, including Wielton with 2,000-strong workforce.

The Polish body-building market whose last year's national sales accounted for more than 66,900 units is responsible for conversions or custom modifications of 20 to 30 per cent of all purchased delivery vehicles, a relatively high figure compared to the Nordic countries. It includes more than 100 companies that employ more than 5,000 people. Significant fluctuation in the take-up has forced all companies from this sector to demonstrate major flexibility. The leading company from the segment is AMZ Kutno whose annual turnover exceeds PLN 100 million, whereas five other players have the annual revenue of up to PLN 100 million.

The second largest segment are truck chassis conversions. In 2024, more than 8,900 truck chassis cabs with GVWR above 3.5 tonnes (down by 9.5 per cent) and the same number of bodies were sold in Poland, including nearly 2,000 box bodies, 1,000 special-purpose bodies and approx. 400 conversions manufactured overseas. The value of the market has been estimated at one billion Polish zlotys.

Ranking first in terms of value is the segment of trailers and semi-trailers with GVWR above 3.5 tons. In 2024, Polish customers bought 15,700 semi-trailers, or 33.2 per cent less than in 2023. The downward trend has been visible since the beginning of 2022.

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

	2024	2023	Zmiana % Change %
Przyczepy / Trailers	2 078	2 404	-13,6
Naczepy / Semitrailers	15 664	23 454	-33,2
Razem / Total	17 742	25 858	-31,4



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje nowych naczep o dmc powyżej 3,5 tony w 2024 [szt.]

First registrations of semitrailers with gvw above 3.5 t in 2024 [units]

	2024	2023	Zmiana % Change %
Schmitz Cargobull	3 798	6 310	-39,9
Wielton	2 278	4 011	-43,2
Krone	2 158	4 386	-50,8
Koegel	1 838	1 667	10,3
Wecon	678	818	-17,1
Schwarzmüller	627	746	-16,0
Bodex	467	619	-24,6
Kempf	419	461	-9,1
Kaessbohrer	387	349	10,9
Zasław	335	354	-5,4
Pozostałe / Others	4 757	6 129	-22,4
Razem / Total	17 742	25 858	-31,4



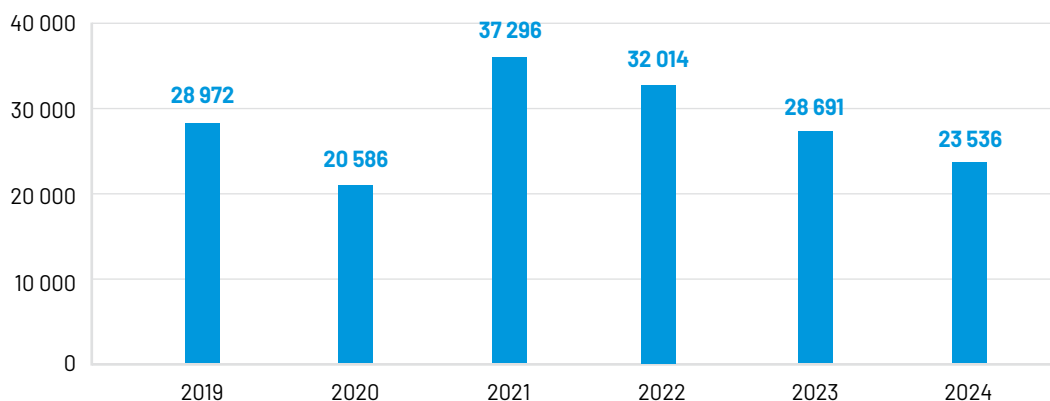
Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Polski rynek naczep wart jest blisko 4 mld zł rocznie. Pomimo dużej wartości produkcji, zatrudnienie jest podobne do producentów nadwozi specjalizujących się w zabudowach aut dostawczych. Znacznie wyższa jest

The value of the Polish semi-trailer market has been estimated at nearly PLN 4 billion a year. Despite major production value, its employment level is comparable to that of bodybuilders specialising in LCV conversions.

Liczba wyleasingowanych nowych i używanych przyczep i naczep [szt.]

Number of leased new and used trailers and semitrailers [units]

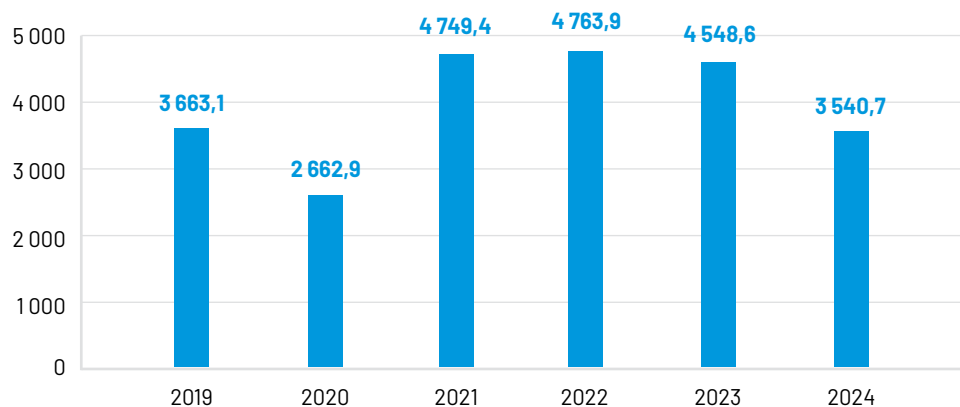


Dane nie zawierają rejestracji z krajowego rynku wtórnego
Data do not include secondhand market in Poland



Źródło: ZPL
Source: ZPL

Wartość wyleasingowanych nowych i używanych przyczep i naczep [w mln zł]
Value of leased new and used trailers and semitrailers [mln zł]



Dane zawierają pierwsze rejestracje oraz rejestracje z krajowego rynku wtórnego
Data includes first registrations and secondhand market in Poland



Źródło: ZPL
Source: ZPL

jednak materiałochłonność. Największą w Polsce i należąca do trzech wiodących w Europie firmą w tym segmencie jest wieluńska Grupa Kapitałowa Wielton. W 2024 roku przychody ze sprzedaży grupy sięgnęły 2,1 mld zł i były o 34,7 proc. mniejsze od zanotowanych w 2023 roku.

On the other hand, this production profile is much more material-intensive. Wieluń-based Grupa Kapitałowa Wielton is the largest manufacturer in the segment in Poland and ranks among top three European producers. In 2024, the group's sales revenue stood at PLN 2.1 billion and were down by 34.7 per cent versus 2023.

Rejestracje przyczep i naczep

W 2024 roku urzędy zarejestrowały (bez rejestracji czasowych) 82,6 tys. nowych przyczep i naczep wszystkich rodzajów (spadek o 2,5 proc.), w tym ponad 17,7 tys. o dmc ponad 3,5 tony, o 31,4 proc. mniej niż w 2023 roku.

Rejestracje samych przyczep o dmc powyżej 3,5 tony zbliżyła się do 2,1 tys., co oznacza spadek o 13,6 proc. w stosunku do wcześniejszego roku, zaś rejestracje naczep o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęły 15,7 tys. i były mniejsze o 33,2 proc. w porównaniu z 2023 rokiem.

Wśród przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony największą grupę stanowiły platformy i skrzynie (w tym pojazdy kurtynowe i z opończami). Zarejestrowano 7,6 tys. takich naczep (42-procentowy spadek), co dało

Registrations of semi-trailers and trailers

In 2024, Polish authorities registered (exclusive of temporary registrations) 82,600 new trailers and semi-trailers (down by 2.5 per cent), including more than 17,700 units with GVWR above 3.5 tonnes, i.e. 31.4 per cent less versus 2023.

Registrations of trailers with GVWR above 3.5 tons came close to 2,100 and were down by 13.6 per cent versus the previous year, whereas the number of registered trailers with GVWR above 3.5 tons accounted for 25,700 units and was lower by 33.2 per cent compared to 2023.

The largest group in the 3.5t and over GVWR trailer and semi-trailer category was formed by platforms and box semis (including box-tarpaulin and curtain-sized semis). 7,600 such semitrailers were registered (down by



im 43 proc. rynku, o 8 punktów procentowych mniej niż rok wcześniej.

Na drugim miejscu, z rejestracjami 3,5 tys. sztuk (mniej o 9,0 proc.) i udziałem rynkowym 20 proc. (o 5 pp. więcej niż rok wcześniej) znalazły się wywrotki.

Na trzecim miejscu, z wynikiem przeszło 3,4 tys. szt. udziałem 19 proc. (o 2 pp. mniej niż w 2023 roku) znalazły się furgony. Wśród nich było 0,9 tys. chłodni (spadek o 63 proc.), 1,5 tys. izoterm (mniej o 18 proc.) oraz 0,9 tys. furgonów uniwersalnych (wynik gorszy od uzyskanego 2023 roku o 16 proc.).

W 2024 roku w urzędach zarejestrowano 0,6 tys. cystern (spadek o 18 proc.).

Wśród producentów przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony prowadzenie utrzymał Schmitz Cargobull z wynikiem 3798 pojazdów wyprzedzając Grupę Wielton, która zarejestrowała 2278 szt. Obie marki zdobyły odpowiednio 21,4 oraz 12,8 proc. rynku. Na trzecim miejscu z 12,2-procentowym udziałem znalazł się Krone z wynikiem 2158 przyczep i naczep.

42 per cent), what gave them 43 per cent of the market, down by 8 percentage points year-to-year.

Ranking second with 3,500 registrations (down by 9.0 per cent) and 20 per cent worth of market share (up by 5 percentage points versus the previous year) were dump trucks.

Ranking third with more than 3,400 units and 19 per cent of share (down by 2 percentage points year-on-year) were heavy vans. This figure included 900 refrigerated vans (down by 63 per cent), 1,500 isotherms (down by 18 per cent) and 900 all-purpose vans (performance lower by 16 per cent versus 2023).

In 2024, the Polish authorities registered 600 tank trucks (down by 18 per cent).

The leader among manufacturers of semi-trailers with GVWR above 3.5 tonnes was once more Schmitz Cargobull with 3,798 registered vehicles, ahead of Wielton Group with 2,278 registrations. Both brands secured 21.4 and 12.8 per cent of market share, respectively. Ranking third with 12.2 per cent of share was Krone with 2,158 trailer and semi-trailer registrations.

Schmitz Cargobull odnotował 39,9-procentowy spadek rejestracji, Wielton 43,2 proc., zaś dynamika malejących rejestracji Krone sięgnęła 50,8 proc.

Schmitz Cargobull declared a decline in registrations by 39.9 per cent and Wielton's performance was down by 43.2 per cent, Krone's decline in registrations reached 50.8 percent.

Z pierwszej dziesiątki największym wzrostem mógł pochwalić się Kaesbohrer, z dynamiką 10,9 proc.

With growth dynamics totalling 10.9 per cent, Kassbohrer was leading the way in the top ten.

Wartość leasingowanych w 2024 roku nowych i używanych 23 536 naczep i przyczep zmalała w stosunku do wyniku z 2023 roku o 22,2 proc. proc. do 3,5 mld zł.

Compared to 2024 figures, the value of new and used trailers and semi-trailers financed through lease in 2024 went down by 22.2 per cent to PLN 3.5 billion.



Autobusy Buses

Park autobusów

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika korzystamy z danych opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów.

W 2017 roku Centralna Ewidencja Pojazdów – Ministerstwo Cyfryzacji, wprowadziło, m.in. na skutek wniosków PZPM o urealnienie parku pojazdów, definicję pojazdów zarchiwizowanych. Do tej grupy zaliczono pojazdy, które liczą więcej niż 10 lat (licząc od daty pierwszej rejestracji) i nie były aktualizowane w bazach CEP w ostatnich sześciu latach, pod warunkiem, że nie są to pojazdy zabytkowe.

Bus fleet

Putting this yearbook together, we have tapped into data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association based on records of the Central Register of Vehicles.

Following motions submitted to the Ministry of Digitisation by PZPM in 2017 in order to obtain reliable figures that illustrate the actual size of the fleet, the Central Register of Vehicles introduced the definition of archived vehicles. This group includes over one decade old vehicles (age computed in reference to their first registration date) which were not updated in CRV databases in the past six years, provided these are not vintage cars.

Dzięki temu wyodrębniono z całego parku te pojazdy, które nie były aktualizowane w bazach danych CEP w ostatnich sześciu latach. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest użytkowanych na drogach i znaczna część może nie istnieć.

Na koniec 2024 roku liczba zaktualizowanych autobusów zarejestrowanych w Polsce wyniosła 82,5 tys. sztuk i była o 0,9 proc. większa niż rok wcześniej. Więcej na ten temat piszemy w rozdziale o samochodach osobowych.

W tej grupie w podziale na dopuszczalne masy całkowite, autobusów o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony było zarejestrowanych na koniec 2024 roku 1,9 tys. sztuk, zaś o dmc powyżej 3,5 tony 80,6 tys. (miały blisko 98 proc. udziału), w tym o dmc powyżej 8 ton 56,8 tys., z czego powyżej 16 ton 44,7 tys. Jest to najliczniejsza grupa i stanowi 55,4 proc. wśród autobusów powyżej 3,5 tony. Średni wiek autobusów o dmc powyżej 3,5 tony wyniósł na koniec 2024 roku 16,1 roku, przy medianie 17 lat.

W przypadku taboru o dmc powyżej 3,5 tony (liczył on 80,6 tys. szt.), pojazdy najmłodsze stanowiły 10 proc. całego zaktualizowanego parku, mające od pięciu do dziesięciu lat 18 proc., należące do segmentu wiekowego 11-20 lat 43 proc., ponad 20-letnie 29 proc.

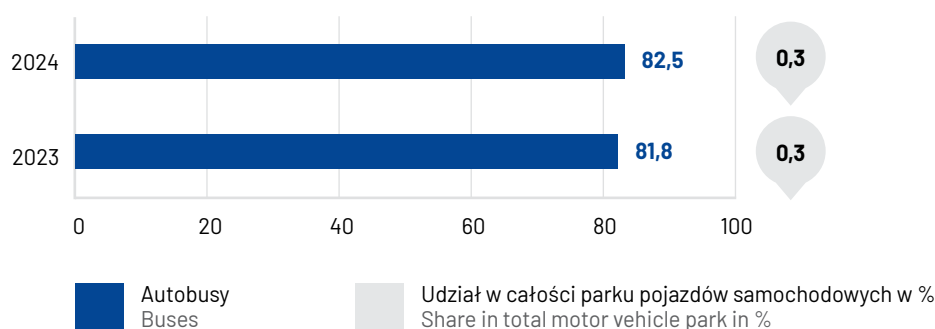
As a result, we were able to split out from total fleet all vehicles which were not updated in the Central Registry of Vehicle databases in the past six years. We suspect that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all.

In 2024, the number of updated buses registered in Poland totalled 82,500 and was higher by 0.9 per cent than a year earlier. We write more about this in the chapter on passenger cars.

Split by Gross Vehicle Weight Rating, the number of registered buses with GVWR less or equal 3.5 tons stood at 1,900 units at end-2024, whereas the figure for buses with GVWR above 3.5 tons was 80,600 (what gave them nearly 98 per cent of share), including 56,800 buses with GVWR over 8 tons, of which 44,700 were buses with GVWR above 16 tons. This is the largest bus category which accounts for 55.4 per cent among buses with GVWR above 3.5 tons. At end-2024, the average age of buses with GVWR above 3.5 tons stood at 16.1 years, with median age totalling 17 years.

In case of vehicles with GVWR above 3.5 tons (this fleet accounted for 80,600 units), the youngest buses accounted for 10 per cent of total updated fleet, five to ten year old buses had 18 per cent of share, 11 to 20 year old vehicles accounted for 43 per cent, and more than two decades old for 29 per cent.

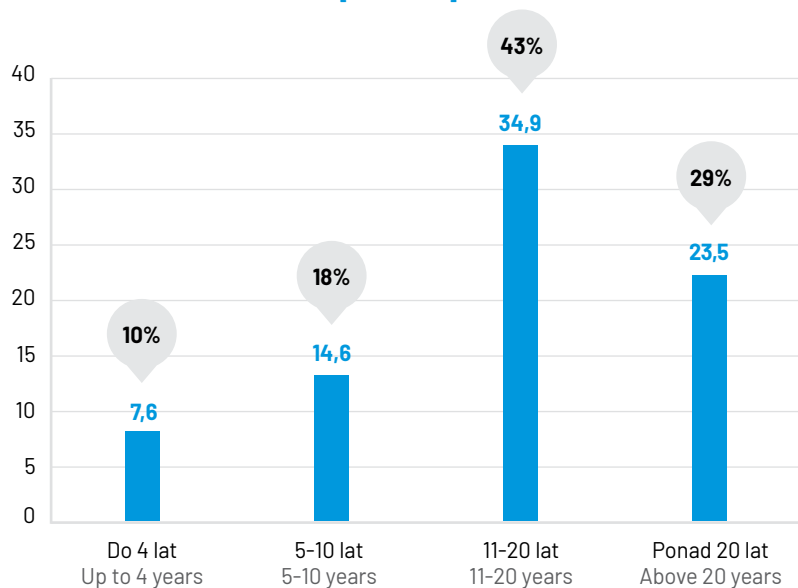
Liczba pojazdów zaktualizowanych* w parku autobusów w Polsce – stan na koniec roku [000 szt.]
Number of updated* buses registered in Poland as of end of the year [000 units]



Źródło: PZPM / CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
 Source: PZPM / CEP * vehicles updated during last six years

Struktura wiekowa autobusów pow. 3,5t* w 2024 roku [000 szt.]

Age structure of buses over 3.5t* in 2024 [000 units]



Źródło: PZPM / CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM / CEP * vehicles updated during last six years

Wśród zarejestrowanych autobusów, 29 proc. stanowią pojazdy mające do 8 ton dmc, ale w grupie mającej do 4 lat ich udział wynosi 37 proc. a w wieku powyżej 20 lat 22 proc.

Napęd wysokoprężny miało 95,2 proc. autobusów, o 0,8 pp. mniej niż w 2023 roku. Zasilanych gazem ziemnym (czyli CNG i LNG) było 1,7 proc., o 0,7 pp. więcej niż rok wcześniej. Na bateryjne autobusy elektryczne przypadło 1,7 proc., o 0,7 pp. więcej niż w 2023 roku, a na hybrydowe 0,9 proc. (0,1 pp. mniej niż w 2023 roku). Ogniwa paliwowe wykorzystywało 88 autobusów, co stanowiło 0,1 proc. floty.

29 per cent of all registered buses have GVWR up to 8 tons, whereas their share in the 4 years and under group stands at 37 per cent, and 22 per cent in the 20 years and over category.

95.2 per cent of buses were fitted with diesel units, what marks a decline by 0.8 percentage points versus 2023. The share of units powered with natural gas (or CNG and LNG) stood at 1.7 per cent and was up by 0.7 percentage points on a previous year. Battery electric buses had 1.7 per cent of share, or were up by 0.7 percentage points versus 2023, while the share of hybrids totalled 0.9 per cent (down by 0.1 percentage points versus 2023). 88 buses were fitted with fuel cells, what gave them 0.1 per cent of share in the fleet.

Najpopularniejsze marki i wiodące województwa

W Polsce najpopularniejszą marką autobusów o dmc powyżej 3,5 tony mających do czterech lat jest Mercedes-Benz, z udziałem 34,9 proc. Dzierży ona prym także w grupie autobusów w wieku od pięciu do dziesięciu

Most popular makes and leading provinces

With 34.9 per cent of share, Mercedes-Benz has been the most popular bus make in the four years and under and 3.5 tons and over GVWR category in Poland. In the category of five to 10 year old buses, the brand secured

lat (zajmuje 36,4 proc. rynku), w segmencie autobusów 11-20-letnich (29,8 proc.) i mających powyżej 20 lat (28,2 proc.).

Wśród najmłodszych autobusów na drugim miejscu znalazł się Solaris (21,3 proc.), on także był drugi w segmencie pojazdów mających od 4 do 10 lat (16,2 proc.). Segmencie ponad 11-letnich autobusów druga była marka Iveco (16,5 proc.), a w najstarszej, ponad 20-letniej Setra (11,1 proc.).

W segmencie ciężkich autobusów, o dmc powyżej 16 ton, pojazdów mających do czterech lat zarejestrowano 4,2 tys., a najpopularniejszą marką jest Solaris (37,4 proc.), przed Mercedesem-Benzem (17,4 proc.) i MAN (13,1 proc.). W liczącym 8,0 tys. segmencie autobusów w wieku od 5 do 10 lat Solaris miał 27,6 proc., Mercedes-Benz 20,7 proc., a MAN 13,5 proc.

Najwięcej autobusów o dmc powyżej 3,5 tony zarejestrowanych było na koniec 2024 roku w woj. mazowieckim (15,4 tys.), małopolskim (7,7 tys.) i śląskim (6,9 tys.). Najmniej liczny park autobusowy miały województwa: lubuskie (na koniec 2024 roku było zarejestrowanych w nim 1,8 tys. autobusów), opolskie (2 tys.) i podlaskie (2,1 tys.). Na tysiąc mieszkańców przypadły 2 autobusy.

Produkcja

W 2024 roku produkcja pojazdów do transportu publicznego (do przewozu 10 osób lub więcej) wyniosła w Polsce 7103 pojazdów, o 38,6 proc. więcej niż w 2023 roku, wynika z danych GUS. Urząd podlicza, że przeciętna miesięczna produkcja wzrosła do 592 pojazdów, z 427 w 2023 roku.

Natomiast zgodnie z danymi producentów, największym w Polsce producentem autobusów pozostał MAN, z wynikiem sięgającym 1357 autobusów miejskich, 294 podwozi oraz 109 kompletów montażowych. Wśród autobusów miejskich 566 miało elektryczny napęd akumulatorowy, 466 wysokoprężny i 325 gazowy (CNG).

Solaris przekazał klientom 1525 autobusów, o 4,7 proc. więcej niż w 2023 roku. Jest największym w Europie dostawcą modeli zeroemisyjnych, a modele z napędami alternatywnymi stanowią 83 proc. sprzedaży.

36.4 per cent of market share. It has 29.8 per cent of share in the 11 to 20 year old segment, and 28.2 per cent in the 20 years and over category.

Ranking second among the youngest buses was Solaris (21.3 per cent) which came second in the 4 to 10 year category (16.2 per cent). Ranking second in the 11 years and over buses category was Iveco (16.5 per cent), while Setra (11.1 per cent) came second in the oldest 20 years and over category.

In the segment of four years and under heavy buses with GVWR over 16 tons registrations accounted for 4,200 vehicles, while the most popular make was Solaris (37.4 per cent), ahead of Mercedes-Benz (17.4 per cent) and MAN (13.1 per cent). Solaris had 27.6 per cent of share in the segment of five to 10 year old buses that accounted for 8,000 vehicles, while the figure for Mercedes-Benz stood at 20.7 per cent and at 13.5 per cent for MAN.

At end-2024, most buses with GVWR above 3.5t were registered in Mazowieckie (15,400), Małopolskie (7,700), and Śląskie (6,900) provinces. The smallest bus fleet was based in Lubuskie (it was home to 1,800 buses at end-2024), Opolskie (2,000) and Podlaskie (2,100) provinces. There were two buses per 1,000 population in Poland.

Manufacturing

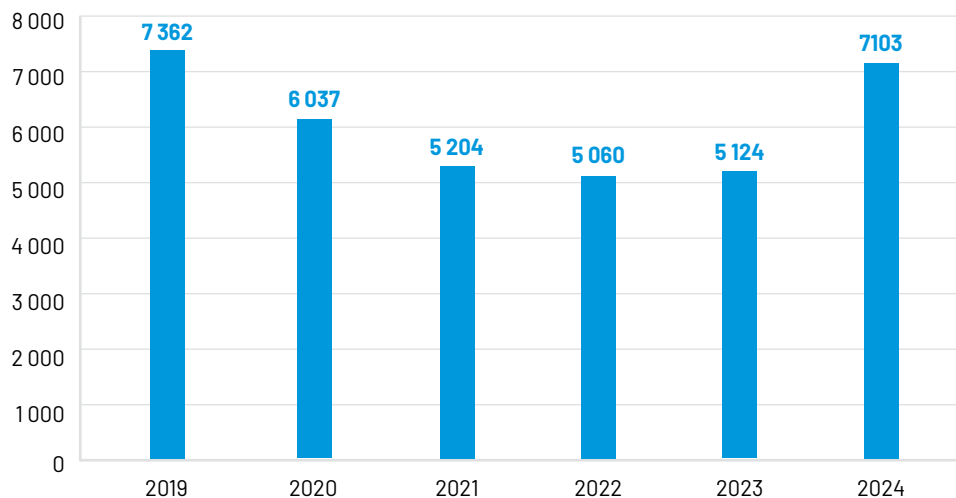
In 2024, production of vehicles used in public transport (with 10 or more seats) accounted for 7,103 units in Poland and was higher by 38.6 per cent than versus 2023, reveal data of Statistics Poland. The office announced that average monthly production went up to from 427 units to 592 units in 2023.

Meanwhile, manufacturers' data reveal that MAN remains the leading bus maker in Poland, with 1,357 city buses, 294 chassis and 109 assembly sets. 566 commuter buses were fitted with battery-electric drive, 466 with diesel units, and 325 with CNG units.

Solaris handed over 1,525 buses to its clients, a figure higher by 4.7 per cent versus 2023. It is the leading supplier of zero-emission models in Europe, and 83 per cent of its production accounts for alternative

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

Bus production in Poland, 10 seats or more [units]



Źródło: GUS
Source: CSO

Wśród pozostałych należy wymienić: Autosan, Nesobus, e-Vehicles (produkująca autobusy pod marką Pileia) oraz Arthurbus.

drive vehicles. Other players include Autosan, Nesobus, e-Vehicles (manufacturing buses under the Pileia brand) and Arthurbus.

Rejestracje nowych autobusów

Według analiz PZPM oraz JMK, przygotowanych na podstawie CEP, w 2024 roku w Polsce zarejestrowano 2301 nowych autobusów. Jest to o 26,4 proc. więcej niż w 2023 roku.

W 2024 roku nadal widoczny był szybki wzrost segmentu autobusów turystycznych, których rejestracje wzrosły o 59,4 proc. do 389 szt. Jednak zajęły one dopiero trzecie miejsce w rankingu. Na czele znalazły się autobusy mini (o dmc poniżej 8t), których zarejestrowano 1180 szt., aż o 85,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Dzięki temu spektakularnemu wzrostowi wyprzedziły one autobusy miejskie, których rejestracje sięgnęły 609 sztuk, o 28,2 proc. mniej niż w 2023 roku. Autobusy miejskie tym samym straciły tytuł lidera.

Rejestracje nowych autobusów międzymiastowych powiększyły się o 29,2 proc. do 93 sztuk. Wzrosły nawet (i to o 24,0 proc.) rejestracje autobusów szkolnych, których zarejestrowano 17 szt.

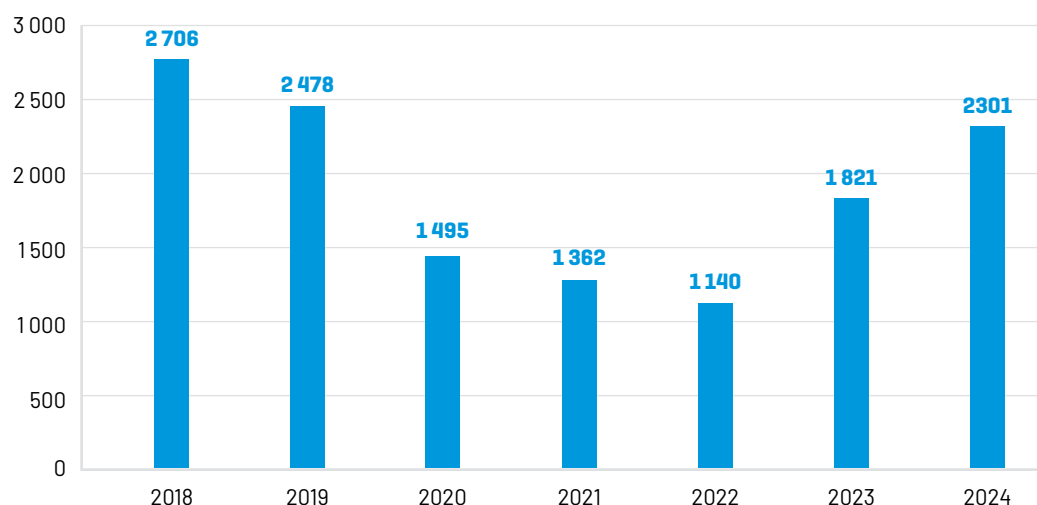
New bus registrations

PZPM and JMK analyses based on records of the Central Registry of Vehicles indicate that 2,301 new buses were registered in Poland in 2024, what marks an increase by 26.4 per cent versus 2023.

Fast growth of the tourist coach segment remained visible in 2024, while their registrations were up by 59.4 per cent to 389 units, what finally secured them the third place in the league table. Its leaders included minibuses (with GVWR below 8 tons) with 1,180 registrations, which were up by 85.8 per cent year-to-year. With such an impressive growth, they have outperformed transit buses whose registrations accounted for 609 units, down by 28.2 per cent versus 2023, and undermined their leading position.

Registrations of new intercity buses were up by 29.2 per cent to 93 units. Growth (by as much as 24.0 per cent) was also demonstrated by registrations of school buses whose registrations accounted for 17 units.

Pierwsze rejestracje nowych autobusów w Polsce [szt.]
First registrations of new buses and coaches in Poland [units]



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

W podziale na marki, Mercedes-Benz zakończył 2024 rok z pierwszą lokatą i zajął 40,7 proc. całego rynku (937 pojazdów) dzięki dominującej pozycji w segmencie minibusów – ich rejestracje sięgnęły 811 sztuk. Z tej liczby 600 pochodzi z polskich firm; wiodący w tej klasie to Mercus (lider z wynikiem 297 autobusów), Carpol, Bus-Center, Auto-Cuby, Eurobus, Automet i Warmiaki.

MAN zajął drugie miejsce w ogólnym rankingu zdobywając 12,0 proc. rynku, głównie dzięki szerokiej ofercie: od mini (88 sztuk z zabudową Mercusa) po miejskie i turystyczne.

Na trzecim miejscu znalazł się Solaris, który jest liderem w segmencie autobusów miejskich o dmc powyżej 8 ton. Ich rejestracje sięgnęły 242 sztuk.

W 2024 roku zarejestrowano 433 autobusy z napędem alternatywnym, co przełożyło się na 19-procentowy udział w rynku – znaczący spadek względem 32,1 proc. odnotowanych rok wcześniej. Główną przyczyną zmniejszenia udziału napędów alternatywnych była niższa sprzedaż autobusów miejskich, które stanowią dominującą część rejestracji w tej kategorii. W 2024 roku zarejestrowano 384 takie pojazdy, co odpowiadało 63,0 proc. wszystkich autobusów miejskich – o 2,7 punktu procentowego mniej niż w roku poprzednim.

Split by brands, at end-2024 Mercedes-Benz came first with 40.7 per cent of share in total market (937 vehicles) thanks to its leading position in the minibus segment whose registrations stood at 811 units. 600 units were made by Polish bus makers, including Mercus, the leader in the segment (with 297 buses), Carpol, Bus-Center, Auto-Cuby, Eurobus, Automet, and Warmiaki.

MAN came second in the overall league table with 12.0 per cent of market share, what was mainly driven by its comprehensive range of models ranging from minibuses (88 units with Mercus bodies) to commuter buses and tourist coaches.

Ranking third was Solaris, the leader in the segment of commuter buses with GVWR above 8 tons who registrations accounted for 242 units.

433 buses fitted with an alternative drive were registered in 2024, what gave them 19 per cent of the market share and marked a major decline by 31.1 per cent versus the previous year. Alternative drive buses had a lower share mainly as a result of dwindling sales of transit buses which account for the bulk of registrations in this category. 384 such buses were registered in 2024, what accounts for 63.0 per cent of all transit buses, down by 2.7 percentage points year-to-year.

Pierwsze rejestracje nowych autobusów w Polsce [szt.]
First registrations of new buses and coaches in Poland [units]

Marka Brand	2024	2023	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	937	685	36,8
MAN	275	179	53,6
Solaris Bus&Coach	242	400	-39,5
Iveco	202	181	11,6
Ford	163	1	16 200
Pozostałe / Others	482	375	28,5
Razem / Total	2 301	1 821	26,4



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

Wśród pojazdów z napędem alternatywnym znalazło się również 31 autobusów wodorowych, czyli o 15 mniej niż rok wcześniej. Popularność modeli z napędem alternatywnym pozostaje silnie uzależniona od dostępności programów dopłat.

Alternative drive buses include 31 hydrogen buses, whose number was down by 15 per cent versus the previous year. The popularity of models fitted with alternative drives is heavily dependent on the availability of subsidy programmes.



Rejestracje autobusów używanych

W 2024 roku padł kolejny rekord liczby zarejestrowanych autobusów używanych: 4163 sztuki o 1,6 proc. więcej niż w 2023 roku. 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 1075 sztuk, o 19,4 proc. więcej niż rok wcześniej. Autobusów o dmc 8 ton i powyżej zarejestrowano 3088 sztuk, o 3,4 proc. mniej niż rok wcześniej. W tej grupie przeważały modele międzymiastowe (1576 rejestracji, 10,6-procentowy spadek) oraz turystyczne (972 rejestracje, o 8,0 proc. więcej niż w 2023 roku). Miejskich zarejestrowano 369, o 0,3 proc. mniej niż rok wcześniej.

W porównaniu do rynku autobusów nowych, w segmencie międzymiastowym liczba rejestracji autobusów używanych była 17-krotnie wyższa niż nowych,

Second-hand bus registrations

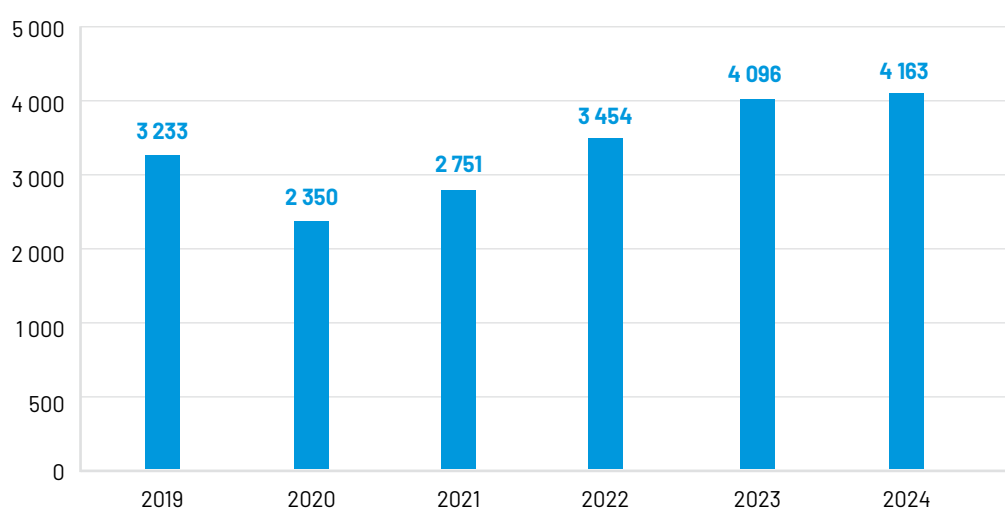
The year 2024 saw another record figure in registrations of used buses and coaches which accounted for 4,163 units or were up by 1.6 per cent versus 2023. One-fourth of them were buses and coaches with GVWR above 8 tons, reveal data of PZPM and JMK based on records from the Central Registry of Vehicles.

Businesses registered 1,075 minibuses with GVWR below 8 tons, a figure higher by 19.4 per cent versus the previous year. Registrations of buses and coaches with GVWR equal and above 8 tons accounted for 3,088 vehicles, what means they were down by 3.4 per cent than a year earlier. Most vehicles from this group account for intercity buses (1,576 registrations; down by 10.6 per cent) and tourist coaches (972 registrations, up by 8.0 per cent versus 2023). Registrations of city buses accounted for 369 vehicles, a figure lower by 0.3 per cent versus the previous year.

Compared to the new bus market, the number of registered second-hand intercity buses in the segment was nearly 17 times higher than the figure for new ones,

Pierwsze rejestracje autobusów używanych [szt.]

First registrations of used buses [units]



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

w turystycznych przewaga używanych była blisko 2,5-krotna. Minibusów z drugiej ręki sprowadzono blisko o jedną dziesiątą mniej niż zarejestrowano nowych. Także w segmencie autobusów miejskich rejestracje nowych przewyższały rejestracje używanych.

Wśród używanych autobusów sprowadzonych z zagranicy dominowały pojazdy z lat 2010-2019, mające łącznie 56 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 (37 proc. udziału, o 10 pp. mniej niż rok wcześniej). Trzecią grupę pod względem popularności stanowiły autobusy z lat 2000-2004 stanowiły 2 proc. importu.

while used tourist coaches outnumbered new ones by 2.5 times. Imported minibuses outnumbered new registrations by almost one-tenth. New registrations outnumber second-hand registrations only in the commuter bus segment.

The category of second-hand imported buses and coaches was dominated by vehicles manufactured from 2010 until 2019 which had 56 per cent of share. Vehicles manufactured in this period are compliant with Euro 5 and Euro 6 standard introduced in 2013. The second largest category are Euro 4 compliant models manufactured from 2005 until 2009 (37 per cent of share, down by 10 percentage points year-to-year). The third most popular category included buses and coaches manufactured from 2000 until 2004 which accounted for 2 per cent of imports.

Pierwsze rejestracje używanych autobusów w Polsce [szt.] First registrations of used buses and coaches in Poland [units]

Marka Brand	2024	2023	Zmiana % r/r Change % y/y
Iveco	1 366	1 260	8,4
Mercedes-Benz	1 091	1 025	6,4
Setra	328	309	6,1
MAN	246	262	-6,1
SOR	172	204	-15,7
VDL Bova	136	131	3,8
Pozostałe / Others	824	905	-9,6
Razem / Total	4 163	4 096	1,6

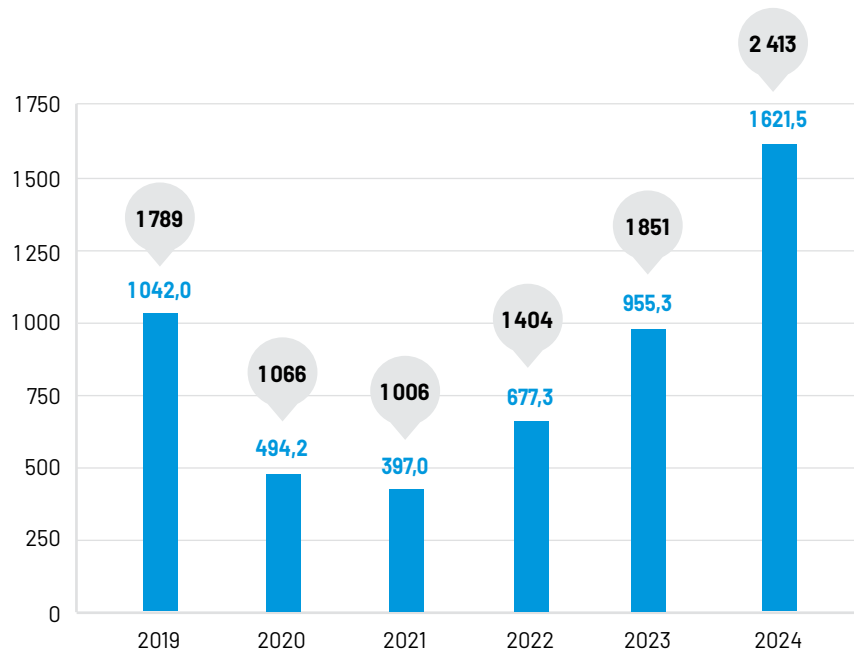


Źródło: PZPM/JMK/CEP
Source: PZPM/JMK/CEP

W rankingu marek przeważający udział zajęło Iveco z 1366 rejestracjami (wzrost o 8,4 proc.) i udziałem 32,8 proc. Drugie miejsce przypadło marce Mercedes-Benz (1091 szt., 26,2 proc. udziału, wzrost o 6,4 proc.) przed Setrą (7,9 proc. udziału, wzrost o 6,1 proc.). Na kolejnych miejscach znalazły się: MAN i SOR. Wśród modeli importowanych pojawiają się także wersje bateryjne, w tym King Long, Ikarus oraz Solaris.

The most popular brand was Iveco with 1,366 registrations (up by 8.4 per cent) and 32.8 per cent of market share. Ranking second was Mercedes-Benz (1,091 units; 26.2 per cent; up by 6.4 per cent) ahead of Setra (7.9 per cent; up by 6.1 per cent). Ranking further down the list were MAN and SOR. Imported models include battery-electric versions from such automakers like King Long, Ikarus, and Solaris.

Leasing nowych i używanych autobusów w Polsce [mln zł]
New and used buses leased in Poland [mln zł]



Dane dotyczą nowych umów, w tym na pojazdy z polskiego rynku wtórnego
Data refer to new contracts, including vehicles from second hand market in Poland

■ Wartość w mln zł
Value in mln zł

■ Liczba w szt.
Number in units



Źródło: ZPL
Source: ZPL

Związek Polskiego Leasingu podaje, że wartość wyleasingowanych nowych i używanych (sprowadzonych zza granicy jak i z polskiego rynku wtórnego) autobusów w 2024 roku wzrosła o 68,9 proc. w stosunku do roku wcześniejszego do 1,6 mld zł. Rok wcześniej także odnotowano wysoki 36,9% wzrost. ZPL podaje, że w 2024 roku sfinansowano 2413 autobusów (nowych i używanych).

The Polish Leasing Association reveals that in 2024 the value of leased new and used buses (imported and bought on the Polish second-hand market) was up by 68.9 per cent year-to-year to PLN 1.6 billion. 2023 also saw an impressive growth by 36.9%. ZPL quotes that 2,413 buses and coaches (new and used ones) were financed in 2024.



Jednoślady Powered two wheelers

Park jednośladów

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

Wyodrębnione zostały z całego parku pojazdy, które nie były aktualizowane w bazach danych w ostatnich sześciu latach. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest faktycznie użytkowanych na drogach i znaczna ich część może nie istnieć i dlatego w analizach zajmujemy się jedynie parkiem pojazdów zaktualizowanych.

PTW fleet

Putting this yearbook together, we have tapped again into fleet data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association based on records of the Central Register of Vehicles.

As a result, we are able to split out from total fleet all vehicles which were not updated in databases in the past six years. We assume that many of them are actually not driven anymore on Polish roads and most of them fail to exist, which is why our analysis focus exclusively on the updated powered two wheeler fleet.

Więcej na ten temat piszemy w rozdziale o samochodach osobowych

We write more about this in the chapter on passenger cars.

Park motocykli

Na koniec 2024 roku w Polsce było zarejestrowanych 1395,0 tys. motocykli które zostały zaktualizowane, więcej o 9 proc. w stosunku do 2023 roku. Tempo przyrostu parku motocykli było o ponad 2 pp. większe niż rok wcześniej.

Średni wiek motocykli w aktualizowanej części parku wynosi 20,7 roku (tyle samo co w 2023 roku), 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 45 proc. parku, o 1 pp. więcej niż rok wcześniej. Motocykle mające od 11 do 20 lat zajęły 30 proc., co oznacza spadek o 2 pp. w stosunku do 2023 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 11 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 30,9 proc. parku, o 0,6 pp. więcej niż rok wcześniej.

Maszyny z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm³ zajęły 25,0 proc. parku, o 0,7 pp. mniej niż w 2023 roku. Najcięższe motocykle, z ponad litrowymi silnikami, osiągnęły 15,1 proc. udziału we flocie i poprawiły udział w parku o 0,3 pp.

Na koniec 2024 roku motocykle z silnikami o pojemności od 250 do 500 cm³ miały 10,1 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 10,2 proc. Mniejszy udział, wynoszący 8,6 proc., zdobyły motocykle o pojemności od 125 do 250 cm³. Elektryczne motocykle zanotowały 0,2 proc. udziału.

Motorcycle fleet

At end-2024, Poland was home to 1,395,000 registered and updated motorcycles whose number was up by 9 per cent versus 2023. The growth rate demonstrated by the motorcycle fleet was higher by 2 percentage points on a year earlier.

The average age of a motorcycle from the updated part of the fleet is 20.7 years (the figure for 2023), with median age set at 19 years, what has remained unchanged since the previous year.

The most popular categories in the updated fleet in Poland include more than 20 years old motorcycles that account for 45 per cent of the fleet, or 1 percentage points more than the year before. 11 to 20 years old motorcycles had 30 per cent of share, what marks a decrease by 2 percentage points versus 2023.

Ranking third in terms of popularity (just like the year before) were five to 10 year old motorcycles with 14 per cent of market share, while the youngest 4 years and under machines had 11 per cent of share, up by 1 percentage points on a year earlier.

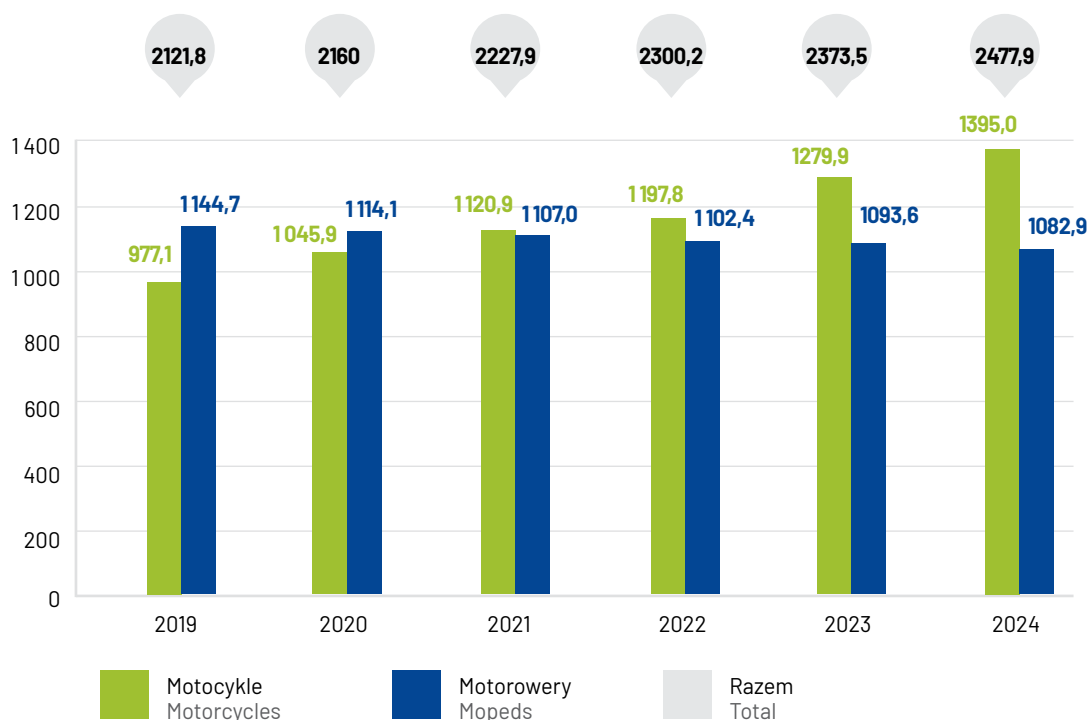
Split by engine size, the largest segment in the updated fleet is formed by motorcycles with engines below 125cc which account for 30.9 per cent of the fleet, i.e. 0.6 percentage points more versus the previous year.

Motorcycles with engines from 500cc to 750cc had 25.0 per cent of share, in the category, and are down by 0.7 percentage points versus 2023. The heaviest motorcycles with more than one litre units had 15.1 per cent of share in total fleet or were up by 0.3 percentage points.

At end-2024, 250cc to 500cc machines secured 10.1 per cent of market share (up by 0.1 percentage point versus the previous year). Motorcycles with engines from 750cc to 1,000cc raked in 10.2 per cent of share in the category. Motorcycles with engines from 125cc to 250cc had a slightly smaller share of 8.6 per cent. Electric motorcycles had 0.2 per cent of share.

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

Number of updated* units of powered two wheelers registered in Poland as of the end of the year [000 units]



PZPM/CEP* pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu/**sześciu latach
Source: PZPM/CRV* vehicles updated in the past five/**six years

W grupie najmłodszych motocykli, liczących do czterech lat, 41,6 proc. miało silniki o pojemności do 125 cm³ i jest to o 2 punkty procentowe mniej niż rok wcześniej. Drugą pod względem popularności wśród najmłodszych motocykli jest grupa najcięższych, ponad litrowych maszyn, która miała 15,9 proc., co oznacza spadek o 0,3 pp. w stosunku do poziomu 2023 roku.

Klasa najlżejsza umocniła dominację w przypadku motocykli 5-10-letnich, zajmując 51,7 proc. segmentu, o 0,6 pp. więcej niż rok wcześniej. Maszyny z silnikami o pojemności ponad 1000 cm³ zdobyły 15,5 proc. tej kategorii.

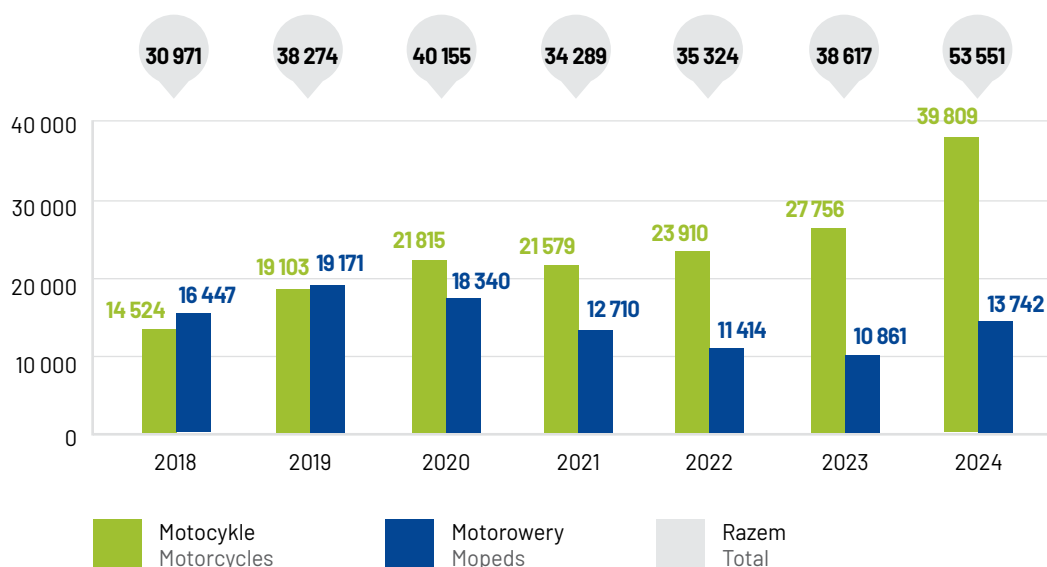
Wśród maszyn 11-20-letnich na czele są „sto dwudziestki piątki” z udziałem 29,1 proc. i wyprzedziły klasę 500-750, która zdobyła 25,9 proc. segmentu (o 1,3 pp. mniej niż rok wcześniej).

41.6 per cent of the youngest – 4 years and under motorcycles – were fitted with 125cc and smaller engines, what marks a decrease by 2 percentage points on a year earlier. Ranking second in terms of popularity among the youngest motorcycles are the heaviest machines with engine size bigger than one litre which had 15.9 per cent of market share and were down by 0.3 percentage points versus 2023.

The lightest category has also consolidated its leading position among 5 to 10 year old motorcycles with 51.7 per cent of the share in the segment and was up by 0.6 percentage points year-on-year. Motorcycles with engines bigger than 1000cc secured in 15.5 per cent of share in the category.

The 125cc engine class remains most popular among 11 to 20 year old machines with 25.1 per cent of share, ahead of 500-750cc-powered motorcycles with 25.9 per cent worth of share (down by 1.3 percentage points year-to-year).

Pierwsze rejestracje nowych jednośladów w Polsce [szt.]
First registrations of new powered two-wheelers in Poland [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

Wśród najstarszych, ponad 20-letnich motocykli, klasa 500-750 wiodzie prym z 31,9-procentowym udziałem.

W rejestrach znajduje się także 2459 motocykli elektrycznych, spośród których 2035 ma mniej niż 4 lata.

Holding 31.9 percent of share, 500cc-750cc units take the lead also in the oldest 20 years and over motorcycle category.

Registrations also include 2,459 electric and hybrid motorcycles, of which 2,035 are less than four years old.

Najpopularniejsze marki i województwa

W segmencie motocykli w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką była na koniec 2024 roku Honda z wynikiem 27,9 tys. maszyn, co dało jej 18,7-procentowy udział. Wyrzuciła ona Yamahę (12,1 proc.) i BMW (8,9 proc.).

W grupie motocykli liczących 5-10 lat najpopularniejsze marki to Honda (27,7 tys. maszyn, co dało marce 13,8 proc. udziału), Yamaha (13,4 proc.) i Romet Motors (10,1 proc.).

Wśród motocykli mających od 11 do 20 lat najczęściej spotykaną marką była na koniec 2023 roku Honda (91,3 tys. maszyn, udział 21,5 proc.), przed Yamahą (20,1 proc.) i Suzuki (15,0 proc.).

Most popular makes and provinces

With 18.7 per cent share in the segment and 27,900 units, Honda was the most popular make among four years and under motorcycles at end-2024. It outperformed Yamaha (12.1 per cent) and BMW (8.9 per cent).

Most sought-after makes in the segment of motorcycles aged 5-10 years were Honda (27,700 units and 13.8 per cent of share), outperforming Yamaha (13.4 per cent), and Romet Motors (10.1 per cent).

At end-2024, the most popular make among 11 to 20 years old motorcycles was Honda (91,300 machines and 21.5 per cent of share), ahead of Yamaha (20.1 per cent), and Suzuki (15.0 per cent).

Wśród najstarszych, ponad 20-letnich maszyn najpopularniejsze były Hondy (136,2 tys. maszyn, co dało 21,9 proc. udziału), przed Yamahą (19,2 proc.) i Suzuki (13,9 proc.).

Najwięcej motocykli zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (207,0 tys. szt., czyli 14,8 proc. wszystkich), wielkopolskim (10,6 proc.) i śląskim (10,0 proc.).

Najmniej motocykli znajduje się w rejestrach urzędów województw: opolskiego (2,4 proc.), lubuskiego (2,6 proc.) i podlaskiego (3,0 proc.). Na koniec 2024 roku liczba motocykli przypadająca na 1000 mieszkańców zbliżyła się do 38,2.

Park motorowerów

Na koniec 2024 roku zaktualizowany park motorowerów w Polsce liczył 1082,9 tys. szt., o 1,0 proc. mniej niż w 2023 roku. W tej liczbie 53 proc. stanowiły motorowery w wieku od 11 do 20 lat, o 1 pp. więcej niż rok wcześniej. Na maszyny liczące od 5 do 10 lat przypadło 15 proc. (o 2 pp. mniej niż rok wcześniej). Najstarsze, ponad 20-letnie stanowiły 26 proc. (o 1 pp. więcej niż w 2023 roku).

Motorowery najmłodsze - do czterech lat stanowiły 6 proc. całości (tyle samo co 2023 roku). Średni wiek motoroweru wynosił w aktualizowanej części parku 18,5 lat (0,9 roku więcej niż w poprzednim okresie), przy medianie 16 lat (wzrost o rok).

Elektrycznych motorowerów było 20,9 tys. sztuk (o 3,5 tys. więcej niż w 2023 roku), i stanowią one 1,9 proc. parku (0,3 pp. więcej niż rok wcześniej).

W segmencie motorowerów liczących do czterech lat prym wiedzie Junak z 21,7-procentowym udziałem, o 2,8 pp. mniejszym w stosunku do wcześniejszego roku. Za nim z 12,9-procentowym udziałem znajduje się Romet Motors (5,1 punktu proc. poniżej zeszłego roku), następnie Barton mający 9,0 proc.

Leading the way among the oldest, more than 20-year old motorcycles, was Honda (136,200 units, what gave it 21.9 of share), ahead of Yamaha (19.2 per cent), and Suzuki (13.9 per cent).

The biggest number of motorcycle registrations was declared by Mazowieckie (207,000 units, or 14.8 per cent of total registrations), Wielkopolskie (10.6 per cent) and Śląskie (10.0 per cent) provinces.

The smallest number of motorcycle registrations was declared by the authorities of the following provinces: Opolskie (2.4 per cent), Lubuskie (2.6 per cent), and Podlaskie (3.0 per cent each). At end-2024, the number of motorcycles per 1,000 population came close to 38.2.

Moped fleet

At the end of 2024, the updated moped fleet in Poland accounted for 1,082,900 units and was down by 1.0 per cent versus 2023. 53 per cent of this category accounted for 11 to 20 year old mopeds which were up by 1 percentage points year-to-year. 5 to 10 year old mopeds had 15 per cent of share (down by 2 percentage points year-to-year). Meanwhile, the oldest, or more than two decades old mopeds had a 26 per cent share (up by 1 percentage point versus 2023).

The youngest 4 years and under mopeds had 6 per cent of share in total fleet (the figure remains unchanged versus 2023). The median age of mopeds from the updated part of the fleet was 18.5 years (up by 0.9 years versus the previous year), with median age totalling 16 years (up by 1 year).

This group includes 20,900 electric mopeds (up by 3,500 versus 2023) which account for 1.9 per cent of the fleet (up by 0.3 per cent on the previous year).

With 21.7 per cent of share, or performance lower by 2.8 percentage points versus the previous year, Junak was the leader in the segment of 4 years and under mopeds. Ranking behind with 12.9.9 percent of share was Romet Motors (down by 5.1 percentage points versus the previous year), ahead of Barton with 9.0 per cent of share.

W przypadku motorowerów w wieku od pięciu do dziesięciu lat na pierwszym miejscu znalazła się marka Romet Motors (28,5 proc. udziału w segmencie) przed Zipp (12,1 proc.) i Junak (12,0 proc.).

Najwięcej motorowerów zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (12,0 proc. parku), wielkopolskim (10,9 proc.) i śląskim (9,4 proc.). Najmniejszy odsetek zarejestrowano w województwach: podlaskim (2,9 proc.), lubuskim (3,1 proc.) oraz opolskim (3,6 proc.).

Na koniec 2024 roku na 1000 mieszkańców przypadło 30,1 motorowerów.

In the segment of five to 10 year old mopeds ranking first was Romet Motors (28.5 of share in the segment), ahead of Zipp (12.1 per cent), and Junak (12.0 per cent).

Most mopeds were registered in Mazowieckie (12.0 per cent of total fleet), Wielkopolskie (10.9 per cent) and Śląskie (9.4 per cent) provinces. Podlaskie (2.9 per cent), Lubuskie (3.1 per cent), and Opolskie (3.6 per cent) had the smallest number of registrations. At end-2024, the number of mopeds per 1,000 population was 30.1.

Pierwsze rejestracje jednośladów

W 2024 roku urzędy zarejestrowały po raz pierwszy 152 892 nowe i używane jednoślady, o 29,8 proc. więcej niż w 2023 roku. Rejestracje nowych i używanych motocykli wyniosły 124 989 sztuk, o 32,7 proc. więcej niż we wcześniejszym roku. Rejestracje motorowerów wzrosły o 18,3 proc. do 27 578 sztuk.

W przypadku nowych jednośladów rejestracje w 2024 roku wyniosły 53 551 sztuk, o 38,7 proc. więcej niż w 2023 roku. Używanych jednośladów zarejestrowano 99 341 sztuk, co oznacza 25,5-procentowy wzrost w porównaniu do 2023 roku.

W ogólnej liczbie pierwszych rejestracji nowych i używanych jednośladów było 4131 z napędem elektrycznym, o 19 proc. więcej niż rok wcześniej. Wśród tych pojazdów było 441 nowych motocykli elektrycznych (spadek o 11,6 proc.), 2849 nowych motorowerów

First PWT registrations

In 2024, the authorities registered for the first time 152,892 new and used powered two wheelers, or 29.8 per cent more than in 2023. New and second-hand motorcycle registrations accounted for 124,989 units, or 32.7 per cent more year-to-year. Motorcycle registrations were up by 18.3 per cent to 27,578 units.

New powered two-wheeler registrations totalled 53,551 in 2024 and were up by 38.7 per cent versus 2023. Last year saw 99,341 used PTW registrations, what points out to a surge by 25.5 per cent compared to 2023.

Total first registrations of new and used PTWs included 4,131 all-electric units, or more by 19 per cent versus the previous year. This number includes 441 electric motorcycles (down by 11.6 per cent on the previous year), 2,849 new electric mopeds (up by 23.3 per cent),

Pierwsze rejestracje nowych jednośladów w Polsce [szt.]

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

	2024	2023	Zmiana % Change %
Motocykle / Motorcycles	39 809	27 756	43,4
Motorowery / Mopeds	13 742	10 861	26,5
Razem / Total	53 551	38 617	38,7



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

Pierwsze rejestracje używanych jednośladów w Polsce [szt.]

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

	2024	2023	Zmiana % Change %
Motocykle / Motorcycles	85 180	66 413	28,3
Motorowery / Mopeds	14 161	12 717	11,4
Razem / Total	99 341	79 130	25,5



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

elektrycznych (wzrost o 23,3 proc.), a także 841 używanych elektrycznych skuterów (27,4 proc. więcej niż rok wcześniej).

and 841 used all-electric mopeds (up by 27.4 per cent versus the previous year).

Rejestracje motocykli

PZPM na podstawie danych CEP podaje, że w 2024 roku zarejestrowano 39 809 nowych motocykli, o 43,4 proc. więcej niż w poprzednim roku. Rejestracje wprowadzonych używanych motocykli wzrosły o 28,3 proc. do 85 180 sztuk.

Najpopularniejszą marką wśród nowych motocykli została Honda, która z rejestracją 7282 maszyn (o 24,7 proc. więcej niż rok wcześniej) zdobyła 18,3 proc. rynku.

Drugie miejsce z udziałem 11,4 proc. wywalczyła Yamaha, rejestrując 4518 maszyn, o 46,9 proc. więcej niż w 2023 roku. Trzecie miejsce przypadło marce BMW, która zarejestrowała 3298 motocykli (wzrost o 17,1 proc.) i zajęła 8,2 proc. rynku.

Na czwartym miejscu znalazł się Junak z rejestracjami 2538 motocykli (wzrost o 67,4 proc.) i udziałem w rynku 6,4 proc. Na piątym miejscu uplasował się Romet Motors, który 2024 rok zakończył rejestrując 1948 motocykli, wynikiem o 64,0 proc. lepszym niż rok wcześniej. W 2024 roku, podobnie jak w poprzednich, największą popularnością cieszyły się motocykle o pojemności do 125 cm³. W całym roku rejestracje w tej grupie wyniosły 17 008 szt. (o 51,9 proc. więcej niż w 2023 roku), co umocniło udziały w rynku, które wzrosły z 40,3 do 42,7 proc. Najpopularniejsze marki to Honda i Junak.

Motorcycle registrations

Based on records of the Central Register of Vehicles, PZPM estimates that 2024 registrations included 39,809 new motorcycles, or 43.4 per cent more than the year before. Registrations of imported second-hand motorcycles were up by 28.3 per cent to 85,180 units.

The most popular brand in the new motorcycle segment was Honda with 7,282 registered machines (up by 24.7 year-to-year), what secured it 18.3 per cent of market share.

The second position went to Yamaha with 11.4 per cent of market share and 4,518 registrations, up by 46.9 per cent versus 2023. Ranking third was BMW with 3,298 registered motorcycles (up by 17.1 per cent) and 8.2 per cent of market share.

The fourth position was secured by Junak with 2,538 motorcycle registrations (up by 67.4 per cent) and 6.4 per cent of market share. Romet Motors came fifth with 1,948 motorcycle registrations at end-2024, which were up by 64.0 per cent versus the previous year. Just like in previous years, motorcycles with up to 125cc engines were most sought after by customers in 2024. Their all-year registrations stood at 17,008 units (up by 51.9 per cent versus 2023), what bolstered their market share that grew from 40.3 per cent to 42.7 per cent. Most popular brands are Honda and Junak.

Pierwsze rejestracje nowych motocykli w Polsce w 2024 roku [szt.]
First registrations of new motorcycles in Poland in 2024 [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

Drugą pod względem pojemności silnika klasą były maszyny o pojemności od 250 do 500 cm³, które zajęły 14,0 proc. rynku (13,4 proc. rok wcześniej). Rejestracje w tej grupie sięgnęły 5585 sztuk, o równe 50 proc. więcej niż rok wcześniej. Najpopularniejsze marki to Honda i KTM.

The second biggest class in terms of the power unit size were motorcycles with 250 to 500 cc engines that secured 14.0 per cent of the market share (13.4 per cent the year before). Registrations in the segment accounted for 5,585 units and were up by 50 per cent versus the previous year. Most popular brands are Honda and KTM.

Maszyny o pojemności powyżej 1000 cm³ znalazły się na trzecim miejscu w rankingu popularności. Ich udział w rynku zmalał z 16,9 do 13,9 proc. przy rejestracji 5534 motocykli (o 18,1 proc. więcej niż w 2023 roku). Najpopularniejsze marki to BMW i Honda.

Motorcycles with units bigger than 1,000 cc ranked third in terms of popularity, while their market share dwindled from 16.9 to 13.9 per cent with 5,534 motorcycle registrations (up by 18.1 per cent versus 2023). Most popular makes in this segment are BMW and Honda.

Motocykle z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm³ zdobyły 13,5 proc. udziału w rynku, o 0,3 pp. więcej

With 5,372 registrations (up by 46.7 per cent), motorcycles with engines from 500cc to 750cc won 13.5 per

niż rok wcześniej, z rejestracjami 5372 sztuk (wzrost o 46,7 proc.), a najpopularniejsze marki w tym segmencie to Yamaha i Honda.

Segment o pojemności od 750 do 1000 cm³ zanotował 41,8-procentowy wzrost do 5177 szt. zdobywając 13,0 proc. udziału w rynku. Najpopularniejsze marki to BMW i Honda.

Rynkowy udział motocykli z silnikami o pojemności od 125 do 250 cm³ wzrósł nieznacznie do 1,7 z 1,2 proc. Liczba ich rejestracji powiększyła się o 101,7 proc. do 692 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 30,6 proc., gdy w 2023 roku sięgał 28,8 proc. W 2024 roku rejestracje tej grupy motocykli wzrosły o 52,1 proc. do 12 171 sztuk. W tym segmencie królują Yamaha (1773 szt.) i Honda (1474 szt.).

cent of market share, or 0.3 percentage points more than the year before, while two most popular makes in this segment were Yamaha and Honda.

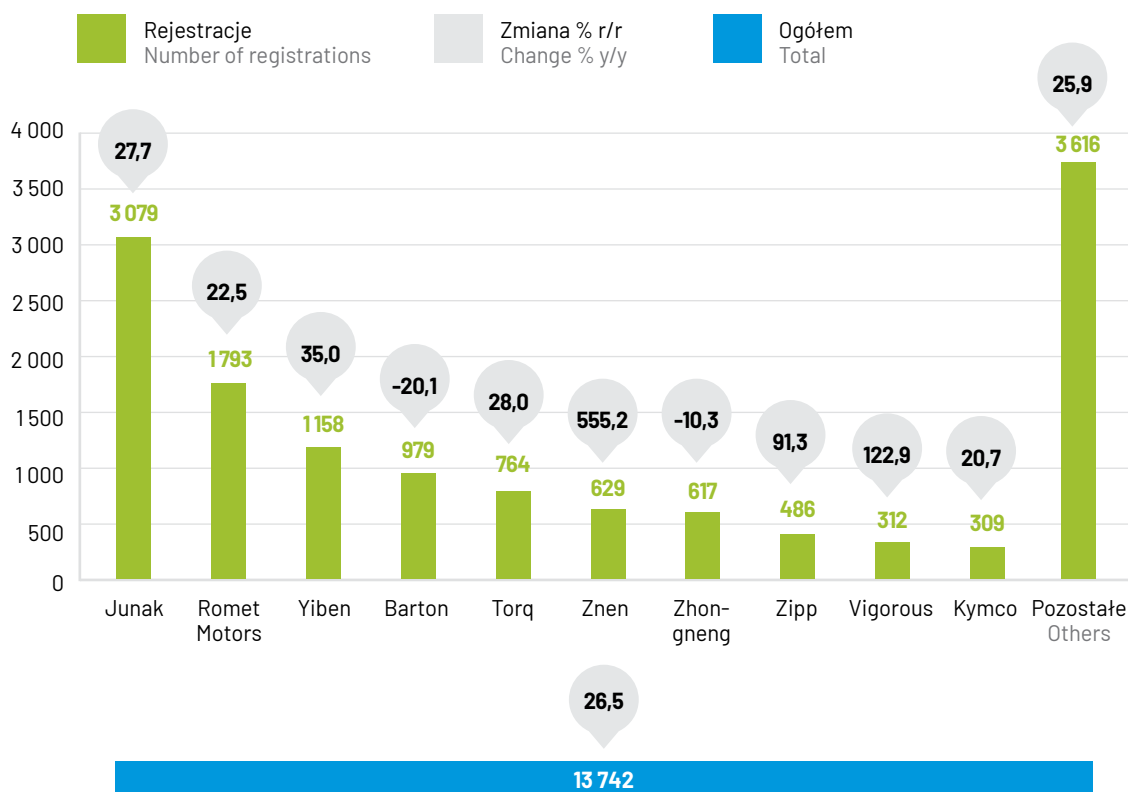
The 750cc to 1,000cc segment saw an increase by 41.8 per cent to 5,177 units, what gave it 13.0 per cent of market share. The most popular makes in this segment are BMW and Honda.

The share of motorcycles with engines from 125cc to 250cc increased slightly from 1.2 to 1.7 per cent. Their registrations were up by 101.7 per cent to 692 units. Romet Motors was the most popular brand in this category, ahead of KTM.

Split by functional segments, street class motorcycles are still holding strong with 30.6 per cent of market share versus 28.8 per cent in 2023. In 2024, motorcycle registrations in this category were up by 52.1 per cent to 12,171 units. The segment is dominated by Yamaha (1,773 units) and Honda (1,474).

Pierwsze rejestracje nowych motorowerów w Polsce w 2024 roku [szt.]

First registrations of new mopeds in Poland in 2024 [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

Drugą pozycję w zestawieniu, z 22-procentowym udziałem w rynku zajęły motocykle ON/OFF. Ich udział w całości rynku wzrósł o 0,3 pp., a liczba rejestracji wzrosła o 45,7 proc. do 8765 maszyn. Wiodące marki to BMW (1861) i Honda (1443).

Na trzeciej pozycji znalazły się duże skutery z udziałem 20,7 proc., o 2,2 pp. mniejszym niż rok wcześniej. Wśród 8240 nowych motocykli tego typu po raz pierwszy zarejestrowanych w 2024 roku, najpopularniejsze były Hondy (2864) i Yamahy (1442).

W ub.r. czwarta pozycja przypadła klasie turystycznej, z udziałem 7,6 proc, o 0,5 pp. mniejszym niż rok wcześniej, przy rejestracji 3043 motocykli. Najwięcej maszyn zarejestrowały: Yamaha (543) i BMW (487).

Motocykle klasy off-road z rejestracją 2493 sztuk, o 41 proc. większą niż w 2023 roku zdobyły na piąte miejsce klasyfikacji. Ich udział w rynku zmalał do 6,3 proc., o 0,1 pp. Najpopularniejsze marki to KTM (652) i Honda (447).

Wśród motocykli używanych pierwsza trójka jest niezmienna: Honda (19 414 sztuk), Yamaha (15 128 sztuki) i Suzuki (8551 sztuk).

Rejestracje motorowerów

W 2024 roku urzędy zarejestrowały 27 903 nowe i używane motorowery, o 18,3 proc. więcej niż w 2023 roku. Rejestracje nowych motorowerów wzrosły o 26,5 proc. do 13 742 sztuk, używanych wzrosły o 11,4 proc. do 14 161 sztuk.

Junak pozostał najpopularniejszą marką wśród motorowerów. W 2024 roku w urzędach zarejestrowano 3079 nowych pojazdów tej marki, o 27,7 proc. więcej niż rok wcześniej.

Na drugim miejscu znalazł się Romet Motors z rejestracją 1793 motorowerów, co oznacza 22,5-procentowy przyrost w stosunku do 2023 roku. Na trzecim miejscu uplasował się Yiben z wynikiem 1158 rejestracji (wzrost o 35 proc.).

Wśród sprowadzonych używanych motorowerów na pierwszym miejscu znalazł się Romet (2075 sztuk), za nim Peugeot (1729 sztuki) i Kymco (939 sztuk).

Ranking second in the league table with 22 per cent of market share were On/OFF type motorcycles whose share in total market shrunk by 0.3 percentage points, despite the fact that their registrations were up by 45.7 per cent to 8,765 units. Leading brands included BMW (1,861) and Honda (1,443).

Ranking third were large mopeds with 20.7 per cent of share, down by 2.2 percentage points year-to-year. Among 8,240 mopeds from this category which were registered for the first time in 2024, Honda came first (2,864), ahead of Yamaha (1,442).

Ranking third were touring bikes with 3,043 registrations and 7.6 per cent of share, down by 0.5 percentage points year-to-year. Most units were registered by Yamaha (543) and BMW (487).

Ranking fifth were off-road motorcycles with 2,493 registrations, down by 41 per cent compared to 2023. Their share was down by 0.1 percentage point to 6.3 per cent. Most popular makes in this segment are KTM (652) and Honda (447).

The used motorcycle top three remained stable: Honda (19,414 units), Yamaha (15,128 units), and Suzuki (8,551 units).

Moped registrations

In 2024, authorities registered for the first time 27,903 new and used mopeds; or 18.3 per cent more than in 2023. Registrations of new mopeds were up by 26.5 per cent to 13,742 units, while the figure for second-hand mopeds was up by 11.4 per cent to 14,161 units.

Junak continues to be the most popular moped brand. In 2024, the Polish authorities registered 3,079 new vehicles from this manufacturer, or more by 27.7 per cent year-to-year.

Ranking second was Romet Motors with 1,793 moped registrations, what marks a 22.5 per cent increase versus 2023. With 1,158 registrations (up by 35 per cent), Yiben came third.

The first place was secured by Romet (2,075 units), second by Peugeot (1,729) and third by Kymco (939).



Motoryzacja Automotive sector

Wydane prawa jazdy

W 2024 roku uprawnione organy państwa wydały po raz pierwszy 278,5 tys. dokumentów prawo jazdy, o 6 proc. mniej niż rok wcześniej. To niemal dwa razy mniej niż w 2006 roku. 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.

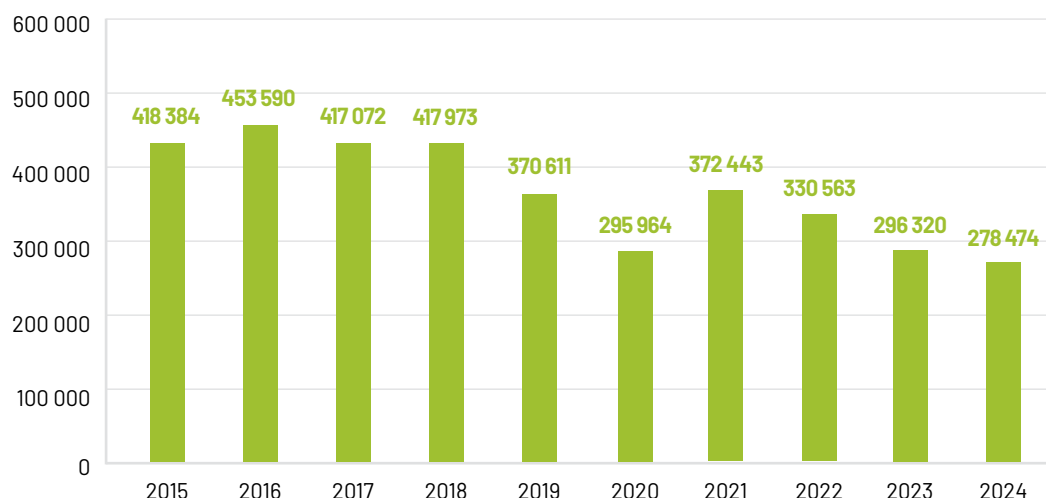
Najlepszym miesiącem 2024 roku okazał się styczeń, gdy urzędy wydały 30,8 tys. praw jazdy, ponad 7,5 tys. powyżej średniej miesięcznej. Najsłabszym miesiącem był wrzesień (18,6 tys.).

Issued driving licences

In 2024, the public authorities issued 278,500 first time driving licenses, a figure lower by 6 per cent compared to the previous year. This is almost half the figure for 2006. For the first time, the number of first-time driving licenses reflects Poland's demographics: dwindling population translates into lower demand. For comparison, nearly 842,000 first driving licences were issued in the record-breaking year of 2008.

The highest figure in 2024 was reported in January when civil servants handed over 30,800 driving licenses to new drivers, nearly 7,500 above the monthly average. The lowest figure was declared in September (18,600).

Liczba wydanych po raz pierwszy dokumentów „prawo jazdy” wszystkich kategorii Number of driver licenses (all categories) issued for the first time



Źródło: CEPIK
Source: CEPIK

Najwięcej dokumentów wydały urzędy woj. mazowieckiego (42,3 tys.), śląskiego (30,0 tys.) i wielkopolskiego (27,2 tys.). Najmniej opolskiego (6,7 tys.), lubuskiego (7,7 tys.) i podlaskiego (8,6 tys.).

The biggest number of driving licenses was issued by licensing and transport departments in Mazowieckie (42,300), Śląskie (30,000), and Wielkopolskie (27,200) provinces, with Opolskie (6,700), Lubuskie (7,700) and Podlaskie (8,600) provinces on the bottom of the list.

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.

By the end of 2021 (the latest data from the Central Register of Vehicles and Drivers available) the state authorities issued 22,135,800 driving licenses altogether, what marks an increase by nearly 1.6 million documents versus 2020. 9,133,200 documents issued by the end of 2021 were handed over to females and 13,002,600 to males.

Bezpieczeństwo ruchu drogowego

Komenda Główna Policji raportuje, że w 2024 roku na polskich drogach wydarzyło się 21 519 wypadków, o 2,8 proc. więcej niż w 2023 roku. Liczba zabitych wzrosła o 0,2 proc. do 1896 osób, a rannych było więcej o 2,7 proc. (24 782, w tym 7796 ciężko), wynika z danych policji. Policja otrzymała 390,6 tys. zgłoszeń kolizji o 6,7 proc. więcej niż rok wcześniej.

W porównaniu do 2023 roku liczba wypadków wzrosła w dziesięciu województwach (w małopolskim najwyżej,

Road safety

The Police Headquarters reports that in 2024 Polish roads witnessed 21,519 accidents, that 2.8 per cent more than in 2023. The number of fatalities was up by 0.2 per cent to 1,896 victims, while casualties were up by 2.7 per cent (24,782, including 7,796 heavily injured), reveal police statistics. The police received 390,600 collision reports, or 6.7 per cent more than the year before.

Compared to 2023, the number of accidents was up in ten provinces (the highest figure - 11.9 per cent - was

o 11,9 proc.), w dziesięciu wzrosła liczba ofiar śmiertelnych (najznaczniej w dolnośląskim, o 18,9 proc.), natomiast w sześciu liczba rannych (najbardziej w opolskim, o 19,6 proc.).

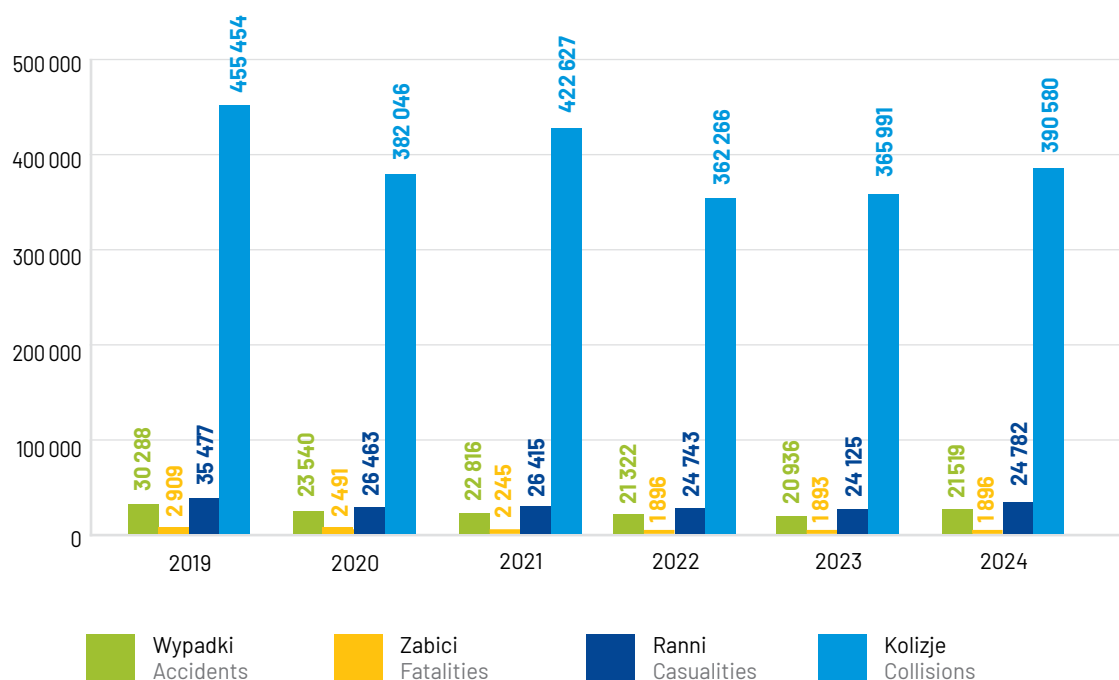
Najcięższe wypadki zdarzały się w województwie podlaskim; na 100 wypadków policja zanotowała w 16,7 zabitych. Rok wcześniej to województwo także było na pierwszym miejscu, ze wskaźnikiem 21,9. Na drugim miejscu znalazło się kujawsko-pomorskie ze wskaźnikiem 15,7. Na przeciwnym krańcu listy, w małopolskim, ten wskaźnik wyniósł 4,6, zaś w łódzkim 6,3.

declared for Małopolskie), while a rise in fatalities was reported for ten provinces (the biggest surge was seen in Dolnośląskie – up by 18.9 per cent). Meanwhile, the number of casualties was up in six provinces (the highest increase by 19.6 per cent was reported in Opolskie).

Gravest road accidents took place in Podlaskie province where according to the police statistics one hundred road accidents took the toll of 16.7 lives. With the rate set at 21.9, this province also ranked first the year before. Ranking second was Kujawsko-pomorskie with the rate of 15.7. The rate for Małopolskie and Łódzkie provinces that came last on the list stood at 4.6 and 6.3, respectively.

Bezpieczeństwo ruchu drogowego w Polsce

Road safety in Poland



Źródło: KGP
Source: KGP

W przeliczeniu na 100 tys. wypadków woj. opolskie zanotowało 123,5 rannych, co jest najgorszym w Polsce wskaźnikiem, gdy najlepszy ma lubelskie (102,7). Kierujący pojazdami spowodowali 91,2 proc. wypadków, w których zginęło 85,9 proc. ofiar. Rowerzyści byli sprawcami 6,9 proc. wypadków (poniosło w nich śmierć

There were 123.5 casualties per 100,000 accidents in Opolskie province, what corresponds to the lowest road safety rate in Poland, while the best performance was demonstrated by Lubelskie (102.7).

Drivers caused 91.2 per cent of accidents that claimed 85.9 per cent of lives. Cyclists were responsible

5,3 proc. ofiar), natomiast piesi 4,5 proc. ogólnej liczby wypadków, a poniosło w nich śmierć 9,9 proc. ofiar.

W terenie zabudowanym miało miejsce 70,3 proc. wypadków, ale zginęło w nich 36,7 proc. ofiar, gdy na wypadki poza terenem zabudowanym, które stanowiły 29,7 proc. zdarzeń, przypadło 63,3 proc. ofiar.

Na drogach dwukierunkowych, jednojezdniowych miało miejsce 79,5 proc. wszystkich wypadków i w tych wypadkach policja odnotowała 86,3 proc. zgonów. Na autostrady i drogi ekspresowe przypadło 1,6 proc. wszystkich wypadków i 3,4 proc. zgonów.

for 6.9 per cent of accidents (with 5.3 per cent of fatalities), whereas pedestrians caused 4.5 per cent of total accidents which add up to 9.9 per cent of fatalities.

70.3 per cent of accidents that correspond to 36.7 per cent of fatalities took place in developed areas, while accidents outside build up areas that correspond to 29.7 per cent of all such incidents claimed nearly 63.3 per cent of lives.

79.5 per cent of all accidents took place on two-lane roads or single carriageways and led to 86.3 per cent of fatalities recorded by the police. 1.6 per cent of all accidents and 3.4 per cent of fatalities account for motorways and expressways.

Ofiary wypadków drogowych w relacji do gęstości autostrad w 2021 roku Number of deaths in road accidents in relation to motorway density in 2021

Państwo Country	Ofiary śmiertelne na mld pas-km Deaths per bln pas-km	Autostrady na 1000 km kw. Motorways per 1000 sq km
Rumunia / Romania	16	4
Polska / Poland	10	6
Bułgaria / Bulgaria	11	7
Łotwa / Latvia	11	-
Węgry / Hungary	8	20
Hiszpania / Spain	5	31
Francja / France	4	18
Niemcy / Germany	3	37
Holandia / Netherlands	4	75



Źródło: Eurostat
Source: Eurostat

Najniebezpieczniejszymi miesiącami okazały się w 2024 roku maj (10,1 proc. ogólnej liczby wypadków), oraz lipiec (9,9 proc.). Z kolei pod względem dni tygodnia fatalne są piątki. W te dni policja zanotowała 16,1 proc. wypadków i 16,0 proc. rannych. Najwięcej osób (15,7 proc.) zginęło w soboty. Do ponad jednej trzeciej wypadków (37,8 proc.) doszło pomiędzy godz. 14.00 i 19.00. Do 72,6 proc. wypadków doszło za dnia.

Pijani uczestnicy ruchu uczestniczyli w 2024 roku 1944 wypadkach (9,0 proc. ogółu), w których zginęło 258 osób (13,6 proc.), a 2176 zostało rannych (8,8 proc.).

Most fatal months in 2024 were May (10.1 per cent of total accidents) and July (9.9 per cent), while Fridays are the most fatal day of the week. On Fridays, the police reported 16.1 per cent of total accidents and 16.0 per cent of casualties. Most victims (15.7 per cent) were killed on Saturdays. More than one-third of accidents (37.8 per cent) take place between 2:00 pm and 7:00 pm. Up to 72.6 accidents happened in the daytime.

Drunken participants of the road traffic caused 1,944 accidents in 2024 (9.0 per cent of total accidents) that claimed 258 lives (13.6 per cent) and left 2,176

Z winy pijanych doszło do 1460 wypadków, w których zginęło 211 osób.

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

injured (8.8 per cent). DUI drivers caused 1,460 accidents that took the toll of 211 human lives.

The National Road Safety Council estimates that the cost of road accidents in Poland fetches PLN 55.6 billion.

Kradzieże samochodów

Według opracowania Działu Analiza PZPM przygotowanego na podstawie danych CEP liczba aut wyrejestrowanych w 2024 roku z powodu kradzieży przekroczyła 6,9 tys. i była o 5,6 proc. niższa niż rok wcześniej. Wśród skradzionych aut 23,5 proc. miało do czterech lat, zaś ponad 10-letnie stanowiły 35,2 proc. Wyrejestrowania z powodu kradzieży stanowiły w 2024 roku 1,2 proc. wszystkich wyrejestrowań, o 0,2 pp. mniej niż w 2023 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 Toyoty, VW, Mercedesy oraz BMW.

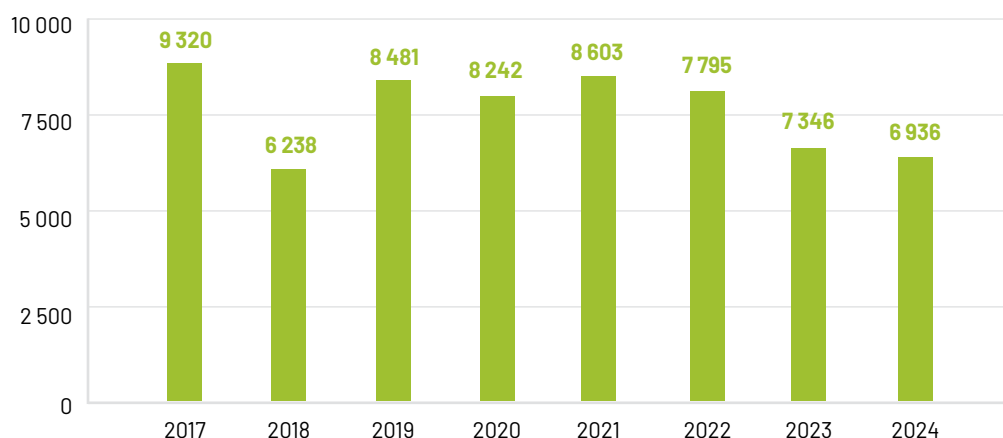
Auto theft

A study of PZPM's Analyses Department based on records of the Central Register of Vehicles reveals that 6,900 vehicles were taken off the road in 2024 following their theft, a figure lower by 5.6 per cent versus the previous year. 23.5 per cent of all stolen cars were 4 years and under, while more than one decade old models accounted for 35.2 per cent. Deregistrations following theft accounted for 1.2 per cent of all cars taken off the road in 2024, or 0.2 percentage points less than in 2023.

The police argues that car thieves usually operate in the streets, at unguarded and community parking sites. They estimate that up to 90 per cent of vehicles are stolen and dismantled for spare parts. The police reveals that most stolen cars are from two to seven years old. Most cars were stolen in Mazowieckie, Śląskie and Dolnośląskie provinces. Most stolen makes include Toyota Group brands, VW, Mercedes, and BMW.

Liczba skradzionych samochodów [szt.]

Number of stolen vehicles [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Ubezpieczenia

Według raportu Komisji Nadzoru Finansowego wartość zebranej w 2024 roku składki majątkowej od ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC sięgnęła 31,4 mld zł i była o 11,0 proc. większa niż rok wcześniej. W 2023 roku dynamika wzrostu sięgnęła 8,5 proc.

Zebrana składka z ubezpieczeń OC stanowiła 31,2 proc. wpływów z ubezpieczeń majątkowych, o 2,8 punktu proc. mniej w stosunku do roku wcześniejszego.

W 2024 roku udział ubezpieczeń AC w składce zebranej od ubezpieczeń majątkowych wzrósł o 2,4 pp. do 24,6 proc.

Wartość zebranych składek z polis OC przekroczyła 17,5 mld zł i była o 11,8 proc. większa niż przed rokiem. W 2023 roku dynamika sięgnęła 4,3 proc. Składka zebrana z polis AC wzrosła o 10,1 proc. do niemal 13,9 mld zł, gdy dynamika przyrostu w 2023 roku sięgnęła 14,2 proc.

Insurance

A report of the Polish Financial Supervision Authority reveals that total auto TPO and comprehensive insurance premium in 2024 accounted for PLN 31.4 billion and was higher by over 11.0 percent year-to-year. In 2023, growth dynamics fetched 8.5 per cent.

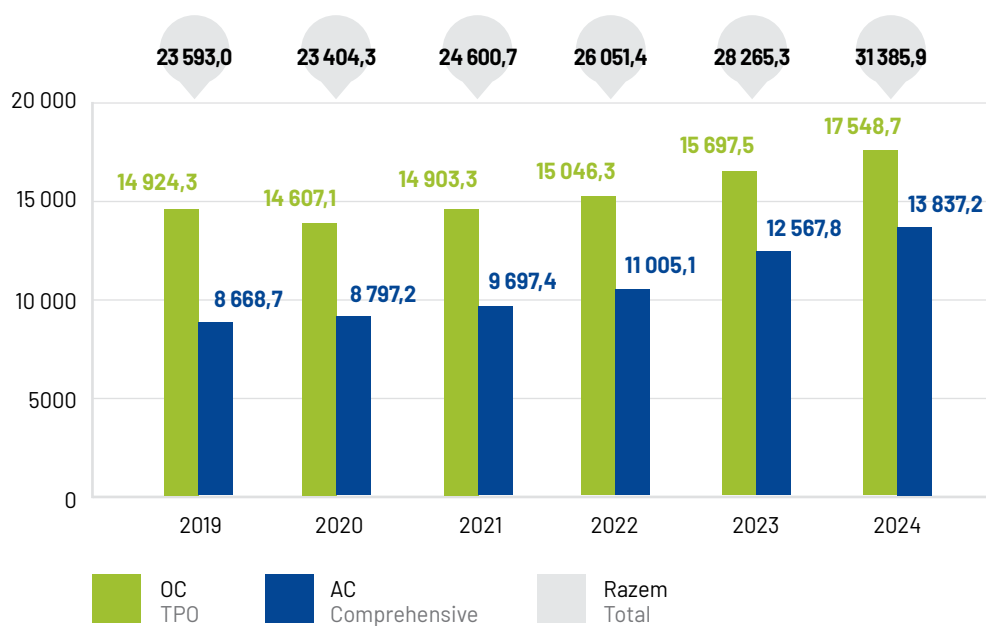
The value of motor insurance premiums accounted for 31.2 per cent of total revenue generated on non-life insurance or was down by 2.8 percentage points on a year earlier.

In 2024, the share of comprehensive insurance in total non-life insurance was up by 2.4 percentage points to 24.6 per cent.

Meanwhile, the value of TPO premium exceeded PLN 17.5 billion and was up by 11.8 per cent versus the previous year. In 2023, the dynamics fetched 4.3 per cent. The value of comprehensive premium went up by 10.1 per cent to nearly PLN 13.9 billion, whereas growth dynamics in 2023 stood at 14.2 per cent.

Składka ubezpieczeniowa brutto od pojazdów drogowych [mln zł]

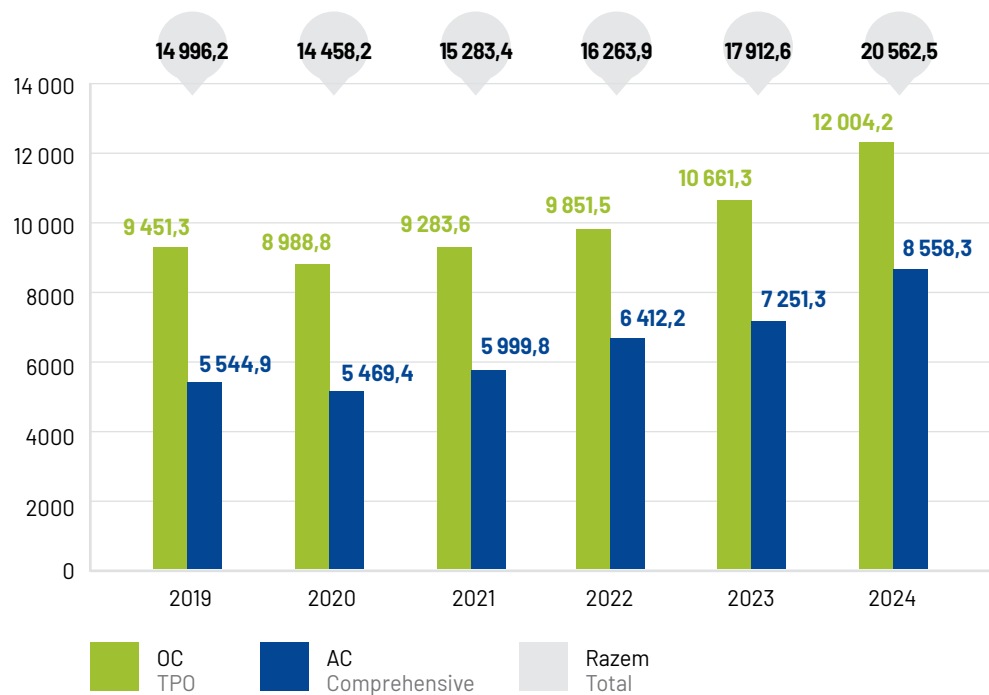
Gross contribution for road vehicle insurance [million zł]



Źródło: KNF
Source: KNF

Odszkodowania i świadczenia brutto [mln zł]

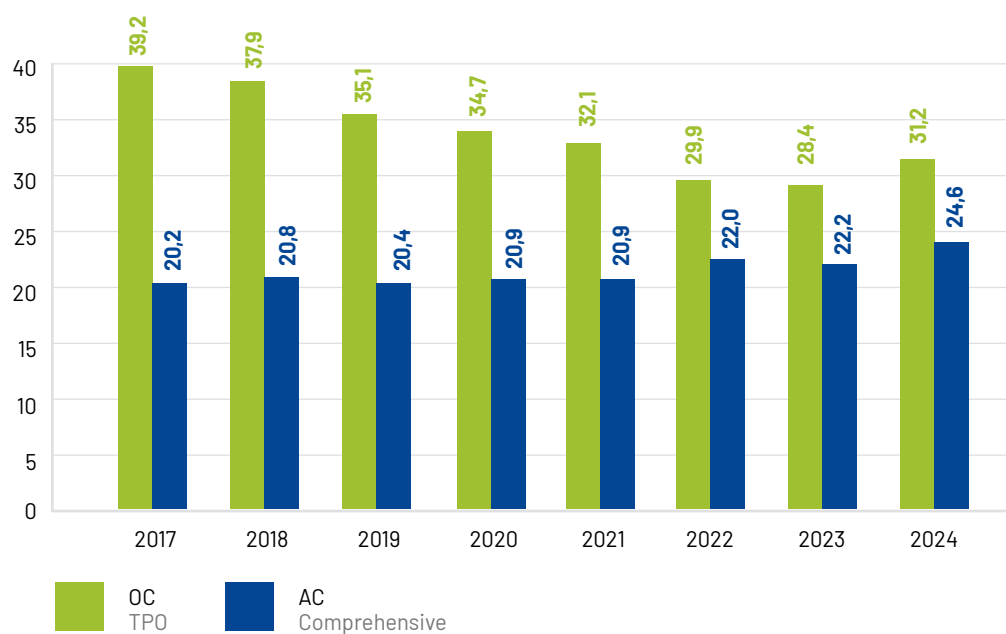
Gross indemnity paid [million zł]



Źródło: KNF
Source: KNF

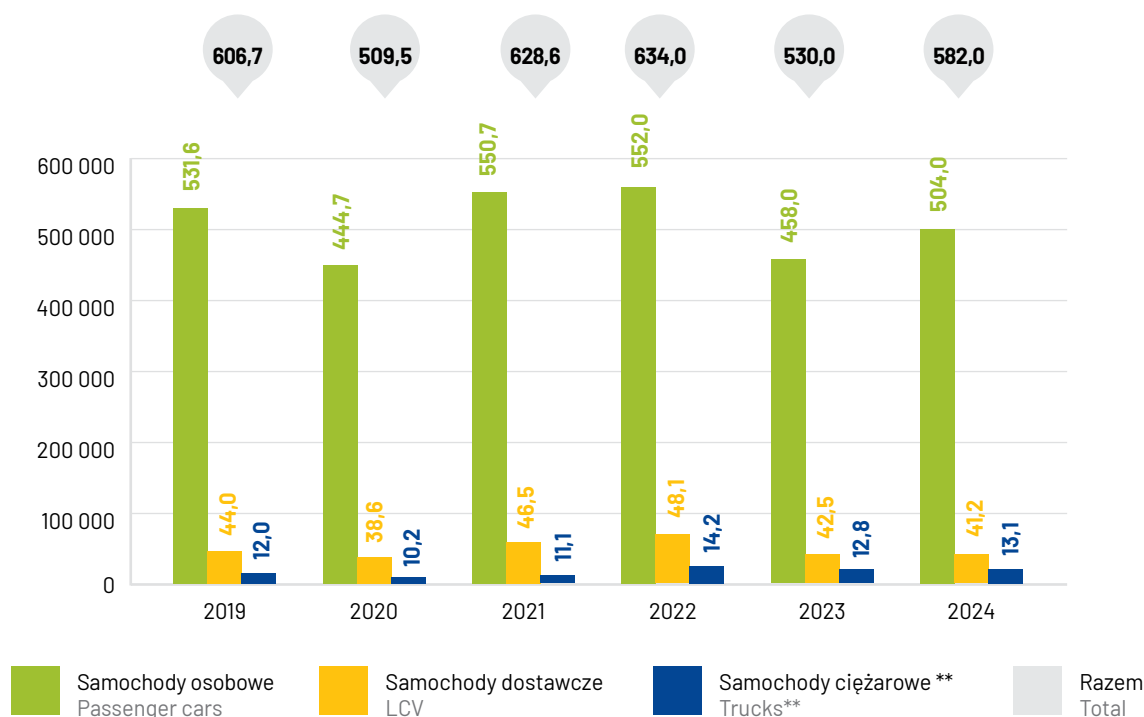
Udział ubezpieczeń komunikacyjnych w całości składki ubezpieczeń majątkowych [%]

Car insurance share in total property insurance market



Źródło: KNF
Source: KNF

Liczba wszystkich pojazdów wyrejestrowanych [000 szt.]*
Number of all unregistered vehicles [000 units]*



** w tym ciągniki samochodowe / ** including Road Tractors

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

Towarzystwa ubezpieczeniowe zawarły w 2024 roku 32 595,4 tys. polisy od odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, o 6,5 proc. więcej niż w 2023 roku. Liczba wystawionych polis AC wzrosła o 9,6 proc. do 8243,8 tys. szt. Średnia wartość składki OC w 2024 roku przekroczyła 538 512 zł i była o 5,1 proc. większa od zebranej rok wcześniej. Przeciętna składka zebrana z polisy AC wyniosła 1678,5 1672 zł i była o 0,4 proc. większa niż w 2023 roku.

Wartość wypłat z polis OC wzrosła o 12,6 proc. do 12 004,2 mln zł. W przypadku odszkodowań z polis AC, wartość wypłat powiększyła się o 18,0 proc. do 8558,3 mln zł.

At end-2024, insurance companies issued 32,595.400 TPO contracts to owners of motor vehicles, i.e. 6.5 per cent more than in 2023. The number of written comprehensive contracts was up by 9.6 per cent to 8,243.800. The value of an average TPO premium exceeded PLN 538,512 in 2024 and was higher by 5.1 per cent year-to-year. The average comprehensive premium totalled PLN 1,678,500 and was up by 0.4 per cent versus 2023. The value of TPO auto claims was up by 12.6 per cent to PLN 12,004,200. Insurance companies settled comprehensive insurance claims worth PLN 8,558.300 million, an amount higher by 18.0 per cent.

Pojazdy wycofane z eksploatacji

Według danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego opracowanych na podstawie CEP, w Polsce

End-of-life vehicles

Figures of the Polish Automotive Industry Association based on records of the Central Registry of Vehicles

w 2024 roku wyrejestrowano 582 tys. pojazdów, o 8,2 proc. więcej niż w 2023 roku.

Najliczniejszą grupę stanowiły samochody osobowe, których wyrejestrowano 504 tys., o 10,0 proc. więcej niż rok wcześniej. Lekkich samochodów dostawczych wyrejestrowano 41,2 tys., czyli o 2,9 proc. mniej niż rok wcześniej. Wyrejestrowano także 13,1 tys. samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony (wzrost o 2,0 proc.), 8,1 tys. przyczep i naczep (mniej o 6,8 proc.), 1,8 tys. autobusów (mniej o 13,3 proc.) i 12,3 tys. jednośladów (wzrost o 1,0 proc.).

reveal that over 582,000 vehicles were declared off the road in 2024, that is, 8.2 per cent more than in 2023.

The most numerous group was made up by passenger cars which accounted for 504,000 sign-offs, a figure higher by 10.0 per cent year-to-year. Meanwhile, de-registrations accounted for 41,200 light commercial vehicles, a result lower by 2.9 per cent versus the previous year. This figure also included 13,100 trucks with GVWR above 3.5 tons (up by 2.0 per cent), 8,100 trailers and semi-trailers (down by 6.8 per cent), 1,800 buses (down by 13.3 per cent) and 12,300 powered two-wheelers (up by 1.0 per cent).



Z powodu demontażu w 2024 roku wyrejestrowano ponad 510 tys. pojazdów, o 18,4 proc. więcej niż rok wcześniej. Na złom trafiło 88 proc. wyrejestrowanych samochodów. Z powodu wywozu za granicę wyrejestrowano 11 proc. wyrejestrowanych pojazdów (62,5 tys. szt.), a z powodu kradzieży 1,2 proc.

Z analiz PZPM przygotowanych na podstawie danych CEPiK wynika, że 99 proc. złomowanych aut miało ponad 10 lat.

More than 510,000 motor vehicles were declared off the road in 2024 following their dismantling, a number higher by 18.4 per cent year-to-year. 88 per cent of all de-registered vehicles were scrapped. 11 per cent of all end-of-life vehicles were sold overseas (62,500) and 1.2 per cent were reported stolen.

PZPM's analyses based on data from the Central Register of Vehicles and Drivers reveal that 99 per cent of scrapped vehicles were more than a decade old.

Transport drogowy

Praca przewozowa pasażerów ogółem wzrosła w 2024 roku o 8,4 proc. do 79,2 mld paskm. Największą dynamikę wzrostu zanotował transport samochodowy (10,9 proc.), kolejowy (10,1 proc.) oraz lotniczy (6,4 proc.). Udział przewozów samochodowych sięgnął 17,4 proc. i był podobny do uzyskanego rok wcześniej, wylicza GUS.

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

Road transport

The transport performance was up by 8.4 per cent to 79.2 billion passenger-kilometres. The highest growth rates were recorded in road transport (10.9 per cent), rail transport (10.1 per cent), and air transport (6.4 per cent). The share of road transport stood at 17.4 percent and remained on a level similar to the figure for 2023, reveals Statistics Poland.

In international transport, performance of road transport was up by 25.7 percent, of rail transport by 11.7 percent, and of air transport by 6.5 percent. The share of road transport reached 11.4 percent.

Consequently, in 2024, international transport performance of Polish carriers was down by 2.4 per cent to 482.7 billion tkm compared to 2023. Rail transport was down by 5.3 per cent to 57.5 billion tonne-kilometres, and road transport declined by 2 per cent to 392.5 billion tonne-kilometres. Maritime transport fell by 5.1% (to 18.7 billion tkm), while pipeline transport increased by 6.8% to 13.2 billion tkm. Air transport increased its performance by 2.6 per cent to 0.4 billion tkm. The share of vehicle transport stood at 81.3 percent.

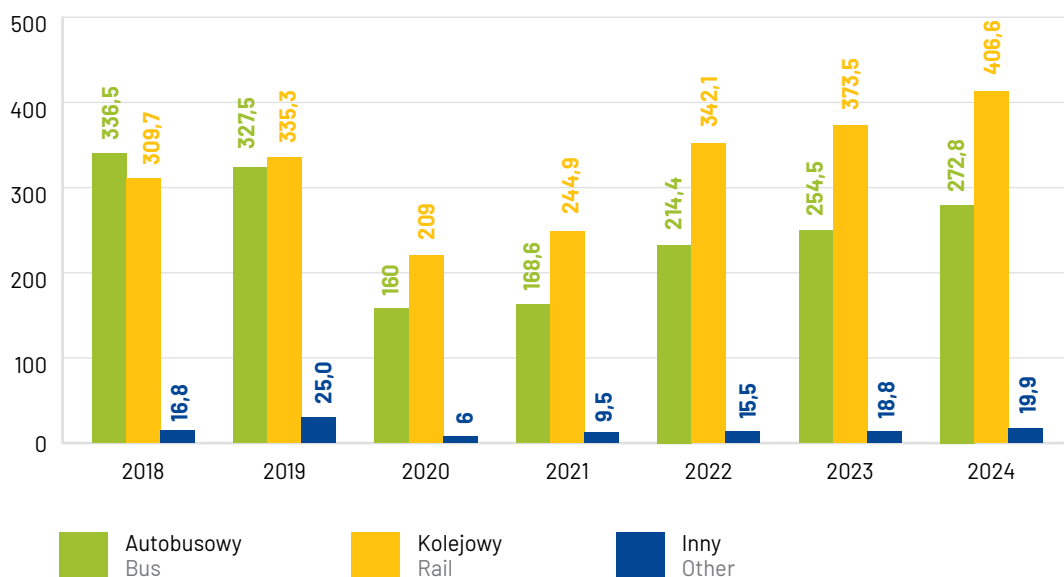
Transport performance in international transport experienced an even deeper decline, reaching 2.9 percent to 293.4 billion tkm. This time, the deepest slump affected rail transport (5.9 percent) and maritime transport (5.3 percent), while vehicle transport was down 2.8 percent. The share of vehicle transport reached 80.5 percent.

Statistics Poland also reveals that net profitability ratio of companies employing more than 49 people was down from 4.3 in 2023 to 3.3 per cent in 2024, while the figure for 2020 totalled 1.4 per cent.

At end-2024, the road transport sector was home to more than 190,000 companies, including 123,000 contract hauliers. The sector is a major employer which provides jobs to approx. 260,000 bus and 550,000 truck drivers. If we add to that employment at forwarding agencies, customs agencies, warehouses, service stations, including tyre replacement stations and spare parts shops supporting road transport, the sector provides employment to around 1 million people. With total employment level in Poland estimated at 17.3

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

Passenger traffic with public carriers, without urban transport [million persons]



Źródło: GUS
Source: GUS

w 2024 roku było 17,3 mln osób, w transporcie i branżach świadczących dla niego usługi znalazło utrzymanie 6 proc. zatrudnionych.

million in 2024, the road transport and related sectors provide employment to 6 percent of total workforce.

Przewozy samochodowe ładunków

Transport samochodowy rzeczy zanotował w 2024 roku według danych GUS 2-procentowy spadek pracy przewozowej do 392,5 mld tkm, co dało w całości rynku 81,0 proc. udziału. Przetransportowany tonaż zmalał o 4,2 proc. do 1,86 mld ton, zapewniając 87,1 proc. udziałów.

W 2024 roku 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

Road haulage

Figures of Statistics Poland reveal that in terms of transport performance, freight road transport was down by 2 per cent in 2024 to 392.5 billion tkm, what gave it 81.0 per cent of share in total market. Meanwhile, shipping tons were up by 4.2 per cent to 1.86 billion, what corresponds to 87.1 per cent of share.

In 2024, the road freight transport sector generated PLN 195.1 billion worth of revenue, more by 2 per cent than in 2023. The road freight transport market accounts for 90.5 per cent of the freight market, or more by 1.5 per cent versus the previous year.

In 2024, companies engaged in contract haulage were accountable for 87.1 per cent of road transport

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.

performance (349.0 billion tkm) and carried 61.4 per cent of freight tons (1,192.4 tons).

Companies engaged in-house freight accounted for 38.6 per cent of freight tons (750.4 million tons) and 12.9 per cent of transport performance (51.6 billion tkm).

At end-2024, the authorities issued 64,000 non-commercial haulage licenses for 188,000 vehicles.

Przewozy autobusowe

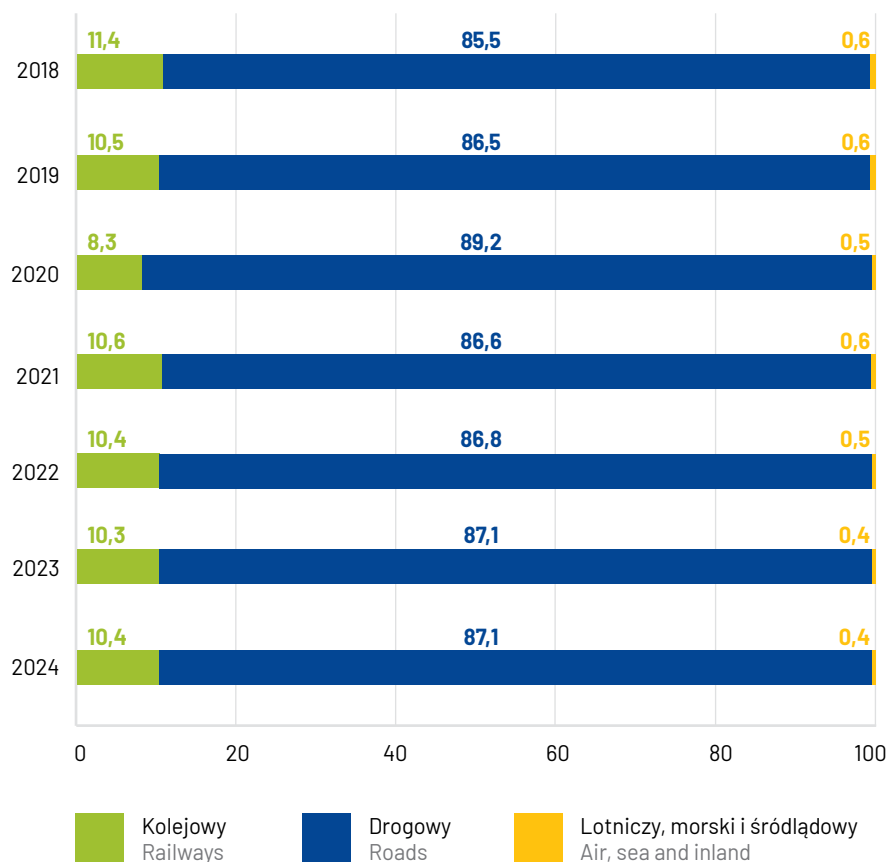
W 2024 roku rynek przewozów pasażerskich kontynuował odbudowę po pandemii, przychody z tytułu samo-

Bus carriages

In 2024, the passenger carriages market made a rebound after the pandemic and the revenue from passen-

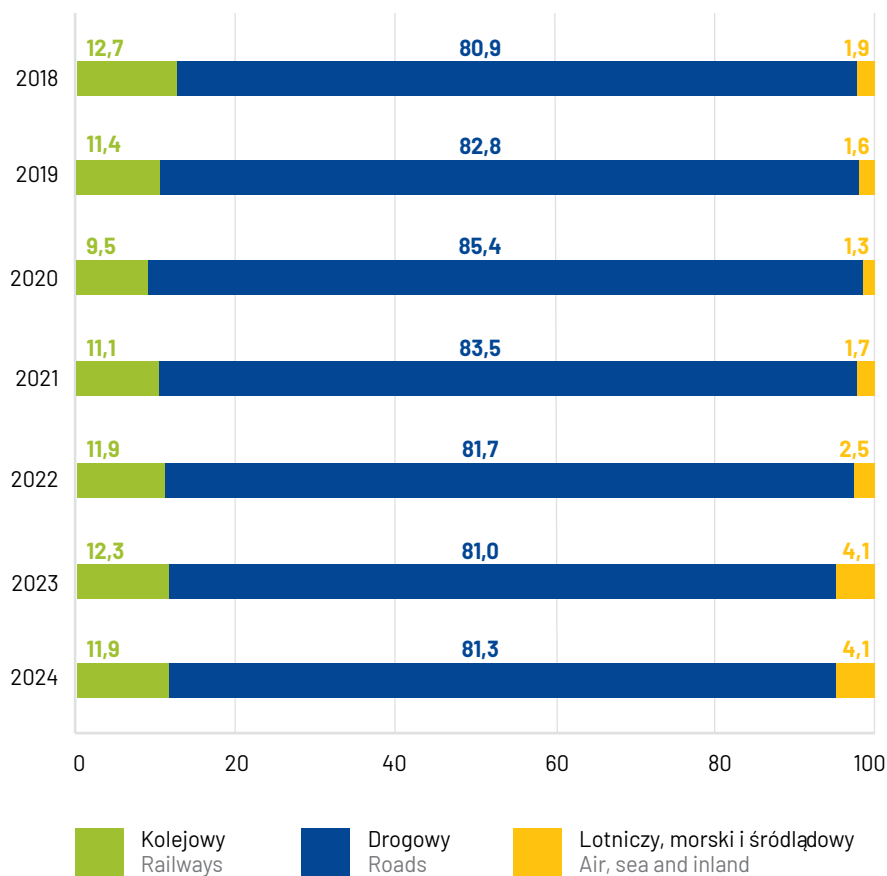
Struktura przewozów ładunków w Polsce według tonażu [%]

Structure of goods transport [in %]



Źródło: GUS
Source: CSO

Struktura przewozów ładunków w Polsce według tonokilometrów [%]
Structure of transport [in %]



Źródło: GUS
Source: CSO

chodowego 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 39,0 proc. przewozów liczonych w liczbie pasażerów oraz 17,4 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.

ger road transport grew by 19.3 per cent to PLN 16.1 billion, what accounts for 36.9 per cent of the passenger market value.

Passenger road carriages accounted for 39.0 per cent of carriages in terms of the number of passengers and 17.4 per cent in terms of transport performance. This means that carriers are focused on short-distance routes.

The number of passengers in international bus carriages was up by 41.3 per cent to 4.6 million, while the number of passenger-kilometres went up by 25.7 per cent to 4.8 billion passenger-kilometres. The share of bus carriers in international passenger transport amounted to 11.4%. The average distance totalled 1,039 km and was almost twice as shorter than the figure for air freight, but five times longer than for rail freight transport.

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).

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, praca przewozowa zanotowała odbicie po pandemicznych ograniczeniach. Pojazdy komunikacji miejskiej przewiozły w 2023 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.

The year 2024 saw an increase in the number of domestic routes by 4.1 per cent to 10,102. Their length stood at 416,900 km at end-2024 or was up by 1.0 per cent year-to-year.

Meanwhile, the number of bus connections in international passenger transport was up by 39.7 per cent to 169, while their length was up by 48.1 per cent to 188,100 km. A year earlier, their length was up by 46.8 per cent. At end-2024, local authorities issued 7,100 licences for bus transport operations for 63,100 vehicles. The authorities also issued 14,200 licences for scheduled domestic transport operations (1,600 more than the year before) and 58,800 excerpts (400 less than in 2023), what corresponds to the number of buses operated within such carriages.

Meanwhile, transport departments issued 6,600 licenses for special transport operations (3,100 more than the year before) produced on the basis of 18,400 excerpts from these permits, what marks an increase by 3,600 on a year earlier.

In addition, the authorities issued 1,300 licenses for domestic passenger operations for the carrier's own use and 2,300 excerpts from these licenses (what means that the number of permits was up by one-third and excerpts by one-fifth).

The number of licenses issued to taxicab drivers stood at nearly 55,000 at end-2024 (5,000 more versus the previous year), while licenses were based on 327,200 excerpts.

Motor vehicles are the backbone of municipal transport, while transport performance was on the rebound after the pandemic restrictions. Municipal transport vehicles carried 3.2 billion passengers, or 6.7 per cent more year-to-year. Buses performed 698.9 million bus-kilometres, i.e. more by 2.3 per cent than the year before.

Transport companies had a fleet of 12,500 buses, including 2,688 fitted with an alternative drive (up by 25.6 per cent than the year before). Buses powered with alternative drives clocked in 143.7 million vehicle-km, a figure higher by 13.3 per cent compared to the mileage for the previous year.

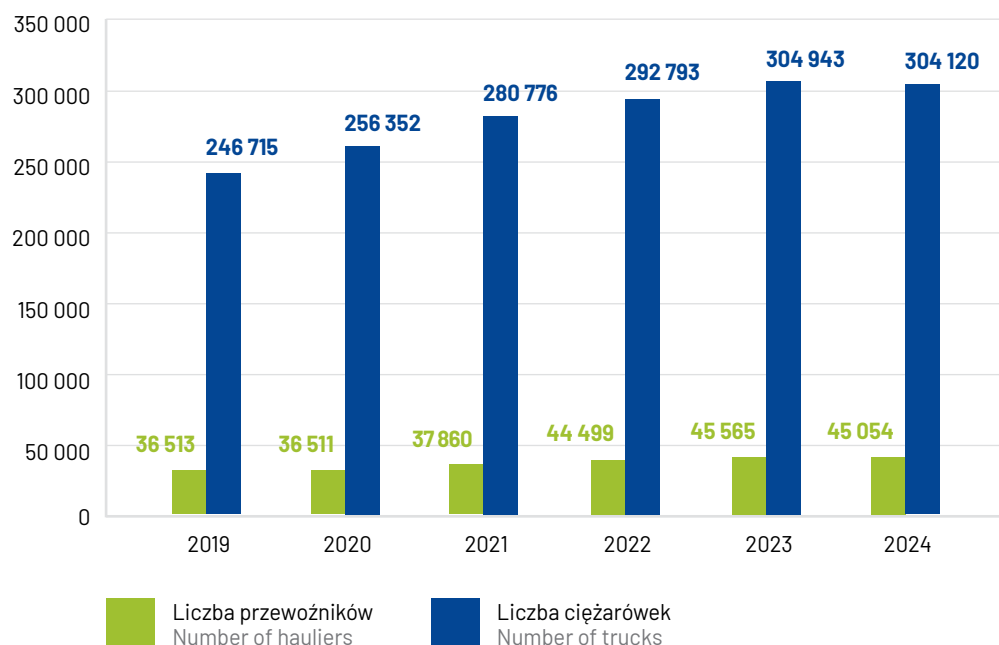
Liczba zarejestrowanych w Polsce firm i samochodów wykonujących publiczny transport krajowy, stan na koniec roku [000] / Number of registered Polish common carriers and vehicles in domestic road transport, at the end of the year [000]

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Liczba firm przewożących ładunki Number of freight carriers	63,7	58,3	57,3	57,0	57,8	68,7
Liczba samochodów ciężarowych Number of trucks	234,4	219,1	213,9	214,4	215,8	264,1
Liczba firm autobusowych Number of bus companies	7,5	6,5	6,3	6,5	6,5	7,1
Liczba autobusów Number of buses	61,2	55,3	53,3	52,0	54,0	63,1



Źródło: Ministerstwo Infrastruktury
Source: Ministry of Infrastructure

Przewoźnicy międzynarodowi ładunków oraz liczba ciężarówek, stan na koniec roku
International hauliers and the HCV fleet at year-end



Źródło: BTM
Source: BTM

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 2023 roku liniami autobusowymi o łącznej długości 56,5 tys. km, o 1,8 proc. dłuższymi w stosunku do 2022 roku.

Total number of bus seats stood at 1.3 million (trams had less than 0.5 million seats). 11,800 city buses are available for passengers with special needs. In 2023, municipal transport operated buses on routes with the combined length of 56,500 km, which were longer by 1.8 per cent versus 2022.

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 2024 roku polscy przewoźnicy utrzymali szósty rok z rzędu przewagę nad niemieckimi przewoźnikami, których praca przewozowa sięgnęła 280,8 mld tkm, wobec 368,3 mld tkm polskich firm.

International freight transport

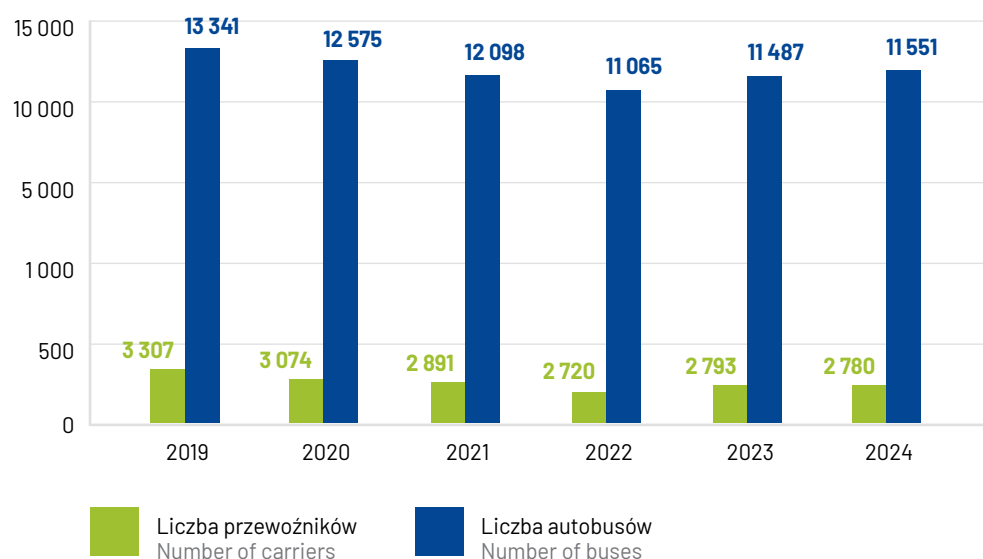
Figures of Statistics Poland reveal that in 2024 performance in domestic and international carriages was declining – it was down by 2.1 per cent to 132.0 billion tkm in domestic freight transport and by 2.8 per cent to 236.3 billion tkm in international carriages.

Shipping tons in international freight transport stood at 341.2 million, or 0.7 per cent more than in 2023. The share of vehicle transport stood at 73.3 percent.

Eurostat reveals that in 2024 for the sixth time running Polish carriers managed to outperform their German counterparts whose transport performance stood at 280.8 billion tkm versus 368.3 million tkm for Polish

Przewoźnicy międzynarodowi osób oraz liczba autobusów, stan na koniec roku

International passenger carriers and fleet size at year-end



Źródło: BTM
Source: BTM

Na trzeciej pozycji znaleźli się przewoźnicy hiszpańscy z wynikiem 271,6 mld tkm.

Przewozy międzynarodowe dzielą się na dwustronne (w których polscy przewoźnicy wykonali pracę przewozową 133,3 mld tkm) przerzuty (cross-trade, praca 80,3 mld tkm) oraz kabotaż (22,8 mld tkm).

Na koniec 2024 roku liczba firm wykonujących przewozy międzynarodowe ładunków zmalała do 45 054, czyli o 1,1 proc. Rok wcześniej tempo wzrostu wyniosło 2,4 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.

Na koniec 2024 roku liczba wypisów na samochody ciężarowe o dmc pow. 3,5 tony sięgnęła 304,1 tys. i była o 0,3 proc. mniejsza niż rok wcześniej (w 2023 roku dynamika przyrostu wyniosła 4,1 proc.). W przypadku flot samochodów o dmc od 2,5 do 3,5 tony flota wzrosła o 4,9 proc. do 37 882 aut.

Przeciętna flota (licząc łącznie lekkie i ciężkie pojazdy) liczyła 7,6 samochodu ciężarowego, gdy w 2023 roku wskaźnik wyniósł 7,5.

Najmniejsze przedsiębiorstwa, mające na koniec 2024 roku od 1 do 4 samochodów ciężarowych, dysponowały flotą blisko 55,6 tys. pojazdów o 2,5 proc. mniej niż rok wcześniej. Największe przedsiębiorstwa (liczące ponad 100 samochodów) miały 55,9 tys. samochodów, o 3,6 proc. mniej niż rok wcześniej. Ich udział w całości parku wyniósł 16,3 proc., o 0,7 punktu proc. mniej niż w 2023 roku.

Pomimo braku pracy i przestojów, przewoźnicy odmładzają park samochodowy. Najnowsze pojazdy ciężarowe z silnikami Euro VI stanowiły 81,4 proc. floty, gdy rok wcześniej ich udział sięgał 77,5 proc. Udział poprzednio najpopularniejszych samochodów z silnikami Euro V zmalał o 3,3 pp. do 13,6 proc.

hauliers. Ranking third were Spanish carriers with 271.6 billion tkm.

International carriages include bilateral carriages (Polish carriers declared 133.3 billion tkm worth of performance), crosstrade (80.3 billion tkm) and cabotage (22.8 billion tkm).

At end-2024, the number of operators engaged in international cargo freights was down to 45,054, or by 1.1 per cent. The growth rate stood at 2.4 the year before, revealing figures of the Office for International Transport. Such huge slump was triggered by the economic crisis which was very painful for the transport sector. The number of contracts was dwindling, while the cost of borrowing was spiked by inflation.

At end-2024, the number of excerpts for heavy-duty vehicles with GVWR above 3.5 tons stood at 304,100 and was down by 0.3 per cent versus the previous year (in 2023, growth dynamics stood at 4.1 per cent), while fleets of HCVs with GVWR from 2.5 to 3.5 tons were up from 4.9 to 37,882 vehicles.

An average fleet (comprising both LCVs and HCVs) accounted for 7.6 HCVs versus 7.5 in 2023.

The smallest companies which had from one to four trucks at end-2024, had a fleet of nearly 55,600 vehicles, or 2.5 per cent less year-to-year. The biggest companies (with a fleet of more than 100 vehicles) had 55,900 vehicles, or 3.6 per cent less than the year before. Their share in total fleet accounted for 16.3 per cent and was down by 0.7 percentage points versus 2023.

Despite shortage of work and downtime, carriers are renewing their fleets. The youngest trucks fitted with Euro 6-compliant power units accounted for 81.4 per cent of the fleet, while their share stood at 77.5 per cent the year before. Meanwhile, the share of once popular trucks powered by Euro 5 engines went down by 3.3 percentage points to 13.6 per cent.

Paliwa

Sprzedaż paliw

Sprzedaż paliw transportowych w 2024 roku była o 1,5 proc. większa niż w 2023 roku. Polska Organizacja Przemysłu i Handlu Naftowego oblicza, że w 2024 roku w Polsce zużycie ON zmalało o 0,1 proc. do 23,1 mln m³, konsumpcja benzyn silnikowych powiększyła się o 1,6 proc. do blisko 8,2 mln m³.

Polska Organizacja Gazu Płynnego oblicza konsumpcję autogazu LPG w Polsce na blisko 1830 tys. ton, o 3,2 proc. mniej w stosunku do 2023 roku.

Polska jest importerem paliw i w 2024 roku 27 proc. benzyn silnikowych pochodziło zza granicy (o 4 pp. więcej w stosunku do 2023 roku). Dla ON ten odsetek wynosił w 2024 roku 39 proc. i był taki sam jak w roku wcześniejszym.

W całym 2024 roku poprawiła się sprzedaż benzyn silnikowych premium, droższych średniorocznie od standardowego paliwa o 25-50 groszy na litrze. Wzrosła ona o 13,2 proc., co wynikało z obaw części użytkowników czy paliwo B10 (sprzedawane jako 95-oktanowe) nie zniszczy silnika. Benzyna B5 pozostała w sprzedaży jako 98-oktanowa. Sprzedaż ON premium zmalała o 3,5 proc.

W 2024 roku średnie ceny detaliczne paliw utrzymywały się na stabilnym poziomie. W przypadku benzyn silnikowych 95 były o 3,2 proc. mniejsze w stosunku do wcześniejszego roku, zmalały do 6,30 zł/litr, dla ON zmalały o 3,3 proc., do 6,39 zł. LPG także staniał (o 4,3 proc.), do 2,88 zł. Ceny autogazu odpowiadały połowie ceny benzyny. Różnica w cenie między litrem EU95 i ON wyniosła w 2024 roku średnio 9 groszy na litrze na niekorzyść benzyny, gdy rok wcześniej 10 groszy.

Sprzedaż olejów silnikowych dla samochodów ogółem wyniosła w 2024 roku 131,8 tys. ton, o 2,9 proc. mniej niż rok wcześniej. Oleje dla motoryzacji to 57 proc. sprzedaży wszystkich olejów smarowych w kraju, tyle samo co we wcześniejszym roku.

Dla samochodów osobowych sprzedaż olejów zmalała w 2024 roku o 9,0 proc. do 62,3 tys. ton, a do ciężarowych wzrosła o 4,5 proc., do 39,4 tys. ton. Lepszą sprzedaż wynika prawdopodobnie z odrabiania zaległości

Fuel

Fuel sales

Sales of transportation fuel in 2024 was up by 1.5 per cent versus 2023. Polish Organization of Oil Industry and Trade reveals that in 2024 diesel consumption went down by 0.1 per cent to nearly 23.1 million cubic meters, while petrol consumption was up by 1.6 per cent to nearly 8.2 million cubic meters.

The Polish Liquefied Gas Organisation estimates that LPG consumption in Poland stands at nearly 1,830,000 tons, i.e. is down by 3.2 per cent compared to 2023.

Poland imports fuel and in 2024, 27 percent of total petrol fuel marketed domestically was sourced from other countries (up by four percentage point versus 2023). Imported diesel oil accounted for 39 per cent of total fuel in 2024 and its share remained unchanged year to year.

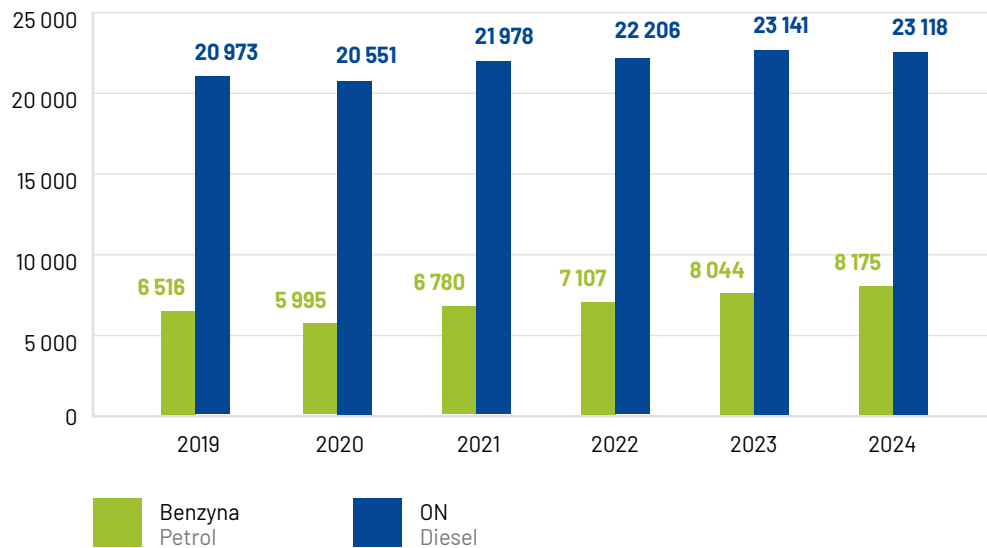
Sales of premium petrol whose annual average prices are higher by PLN 0.25-0.50 per litre versus standard petrol was going up in consecutive months of 2024. The price went up by 13.2 per cent and partially due to concerns of some users who were uncertain whether the B100 fuel (marketed as 95 octane fuel) would damage the engine. B5 fuel continued to be marketed as 98 octane petrol. Sales of premium diesel oil was down by 3.5 per cent.

Average retail prices of fuel remained stable in 2024. Retail prices of 95 petrol were down up by 3.2 per cent year-to-year to PLN 6.30 per litre, while diesel prices decreased by 3.3 per cent to PLN 6.39. LPG prices also were down by 4.3 per cent to PLN 2.88. Autogas prices were half the price of petrol. The price difference between one litre of EU95 and ON stood at PLN 0.09 per one litre in 2024 to the disadvantage of petrol versus PLN 0.10 the year before.

Total sales of motor lubricants accounted for 131,800 tons and were down by 2.9 per cent versus the previous year. Motor oil accounted for 57 per cent of total lubricant sales in Poland and remained stable versus the previous year.

Sales of lubricants for passenger cars were down by 9.0 per cent in 2024 to 62,300 tons, while sales of lubricants for trucks was up by 4.5 per cent to 39,400 tons. Better sales was probably the after-effect of catching up

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



Źródło: POPIHN
Source: POPIHN

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.

on service and maintenance, what is reflected by the growing sales of oils from all categories. POPIHN reports that the share of mineral oil has been plummeting for years, while a bigger share is now gained by synthetic and semi-synthetic blends, both in the passenger car and heavy-duty segments.

Koncerny budują stacje

Stacji paliw sprzedających co najmniej dwa rodzaje paliw było na koniec 2024 roku 7937, więcej o 22 obiekty w stosunku do 2023 roku. Z tej liczby 24,4 proc. rynku przypadło na Orlen, 24,5 proc. (o 1,1 pp. mniej niż w 2023 roku) mają koncerny zagraniczne. Na hipermarkety przypadło 2,2 proc. Resztę mieli operatorzy niezależni, w tej grupie 1590 stacji należało do operatorów, którzy pod jedną marką mieli przynajmniej 10 stacji. W całym rynku ich udział sięgnął 18,5 proc.

Największą siecią dysponuje Orlen, mający 1929 obiektów, o 12 więcej niż w 2023 roku. Pod względem liczby stacji wiceliderem rynku jest firma BP, która na koniec 2024 roku miała 577 stacji, o 2 więcej niż rok wcześniej. Sieć stacji pod marką Moya należy do spółki Anvim i liczyła na koniec 2024 roku 500 obiektów, o 50 więcej niż

Concerns are building petrol stations

At end-2024, there were 7,937 gas stations offering at least two types of fuel, a figure higher by 22 facilities versus 2023. 24.4 per cent of the market share was secured by Orlen, while its foreign counterparts had 24.5 per cent of share (1.1. percentage points less than in 2023). Hypermarkets had 2.2 per cent of market share. The remaining share was left to independents. 1,590 stations from this category were owned by players who operated at least 10 stations under a single brand. Their share in total market stood at 18.5 per cent.

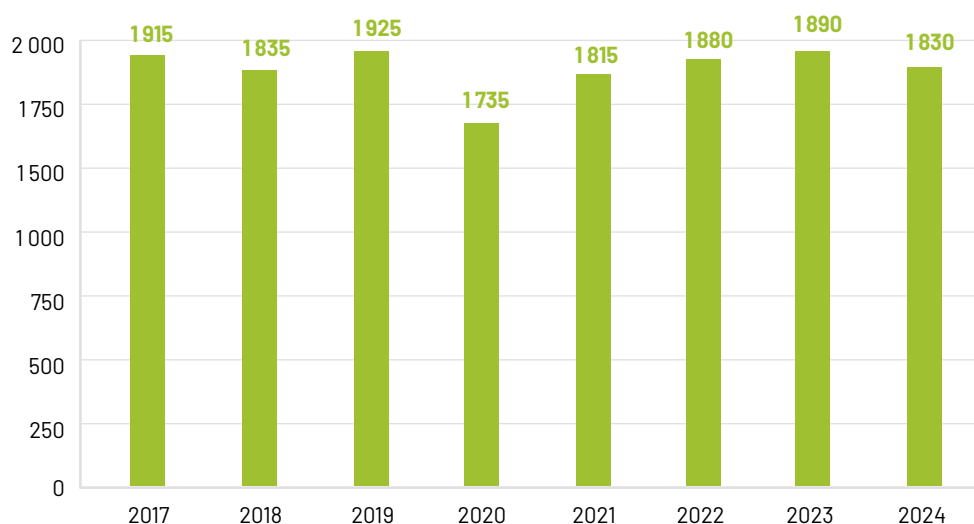
1,929 facilities with 12 stations more than in 2023, PKN Orlen operated the largest nationwide network. Coming next in terms of the number of stations is BP with 577 facilities at end-2024, or one facility more than the year before.

rok wcześniej. Marka Shell dysponowała 456 obiektami. Do supermarketów należą 173 stacje (mniej o 6 obiektów); agresywna polityka cenowa sprawia, że mają one znaczący udział w sprzedaży paliw, większy aniżeli w rynku stacji. Wśród operatorów niezależnych najaktywniejsze były sieci: Unimot z marką Avia (140 stacji na koniec 2024 roku) i grupa Pieprzyk.

Moya chain is owned by Anvim and comprised 500 stations at end-2024, or 50 more than the year before. The Shell brand had 456 facilities.

Supermarket chains have 173 stations (6 facilities less), but their aggressive price policy is securing them a substantial share in fuel sales which is bigger than the share in the gas station market. Most active independent operators included Unimot with its brand Avia (140 stations at end-2024) and Pieprzyk group.

Sprzedaż autogazu [000 ton] Sales of LPG for cars [000 ton]



Źródło: POGP
Source: POGP

Infrastruktura do napędów alternatywnych

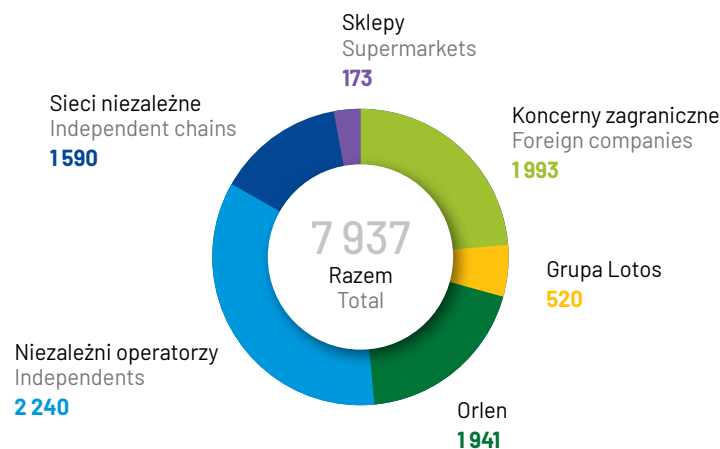
Według danych EIPA z końca grudnia na ogólnodostępną infrastrukturę ładowania w Polsce składało 4 610 stacji („słupków”), które były dostępne w 3 719 lokalizacjach. Kierowcy mogli skorzystać tam z 8 589 punktów ładowania. Oznacza to, że w ciągu roku liczba stacji i punktów zwiększyła się odpowiednio o 47% i 45%. 59% dostępnych stacji ładowania zapewniało ładowanie prądem zmiennym (AC), a 32% stacji ładowania stanowiły punkty zapewniające prąd stały (DC), który pozwala na szybsze ładowania. W pozostałych 9% stacji nie został zidentyfikowany rodzaj prądu ładującego.

Alternative drive infrastructure

According to EIPA data from late December, the publicly available charging infrastructure in Poland consisted of 4,610 stations (“charging points”) in 3,719 locations. Drivers could choose from a network of 8,589 charging points. This means that the number of stations and terminals went up by 47 and 45 per cent, respectively, in 12 months. 59 per cent of available charging stations offer charging with alternating current (AC), while 32 per cent of stations are direct current (DC) or fast charging terminals. The type of charging current was not identified for the remaining 9% of stations. Provinces with the biggest

Liczba stacji paliw na koniec 2024

Number of petrol stations at the end of 2024



Źródło: POPIHN
Source: POPIHN

Wśród województw najwyższą pod względem liczby stacji plasowały się województwa: mazowieckie (731), śląskie (727) i wielkopolskie (443). Najmniej stacji znajdziemy w województwach: lubelskim (110), świętokrzyskim (56) i podlaskim (52).

Według statystyk PZPM na koniec grudnia 2024 roku było w Polsce zarejestrowanych 72,6 tys. elektrycznych samochodów osobowych. Oznacza to, że jeden punkt ładowania przypadał na 8,5 samochodu osobowego. Jeżeli weźmiemy pod uwagę także hybrydy plug-in (66 tys.), to wskaźnik ten wynosi 16,5.

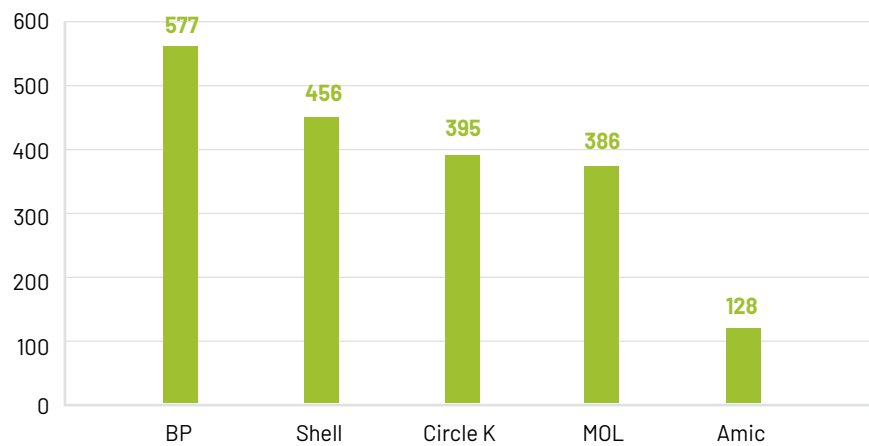
number of stations include Mazowieckie (731), Śląskie (727) and Wielkopolskie (443). The smallest number of stations in based in Lubelskie (110), Świętokrzyskie (56) and Podlaskie (52) provinces.

PZPM statistics reveal that at end-2024 there were 72,600 electric passenger cars registered in Poland, what means that there was one charging point per 8.5 passenger cars. If we add to that plug-in hybrids (66,000), this figure stands at 16.5.



Największe zagraniczne sieci stacji na koniec 2024 [liczba stacji]

The biggest chains of foreign petrol stations at the end of 2024 [number of petrol stations]



Źródło: POPIHN
Source: POPIHN

W ostatnich miesiącach 2024 roku nie zmieniała się infrastruktura tankowania gazu naturalnego. Ich liczbą na koniec roku 58 stacji oraz 147 punktów tankowania gazem naturalnym.

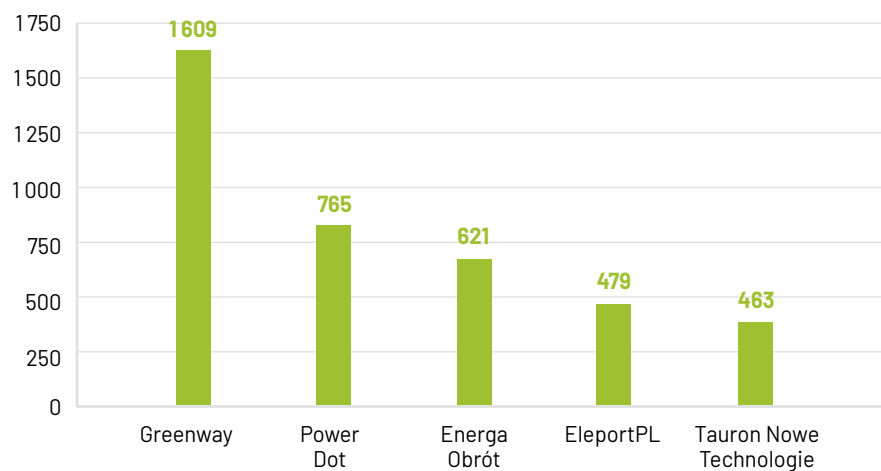
Na infrastrukturę tankowania wodoru w Polsce składało się 7 stacji. Znajdowały się one w Warszawie, Rybniku,

The natural gas refuelling infrastructure remained unchanged in the final months of 2024. At the end of the year, Poland was home to 58 stations and 147 natural gas fuelling points.

The Polish hydrogen refuelling infrastructure comprises 7 stations which were located in Warsaw, Rybnik,

Najwięksi operatorzy stacji ładowania na koniec 2024 roku [liczba punktów]

The leading charging station operators at end-2024 [the number of points]



Źródło: POPIHN
Source: POPIHN

Gdańsku, Poznaniu, Katowicach, Gdyni oraz w Lublinie. Dwie stacje, w Warszawie i Rybniku otwarto w roku 2023, a pozostałe już w roku 2024.

Według ostatnich danych PZPM w Polsce na koniec 2024 roku było zarejestrowanych 313 wodorowych samochodów osobowych oraz 87 autobusów.

Zmotoryzowani utrzymują budżet państwa

W 2024 roku dzięki zakupom detalicznym paliwa wartości 184 mld zł, do państwowej kasy wpłynęło 83 mld zł (VAT, akcyza, opłata paliwowa i opłata emisyjna, tyle samo co przed rokiem). POPiHN szacuje, że łączna wartość wpływów do finansów publicznych z sektora paliwowego sięga 95 mld zł, co stanowiło 15,2 proc. dochodów państwa. Jest to mniejszy odsetek niż w 2023 roku, ponieważ średnio ceny benzyny w 2024 rok były niższe o 21 groszy na litrze, a oleju napędowego o 22 grosze.

W cenie detalicznej benzyny EU95 akcyza stanowiła 24 proc. (tak jak 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 3,01 zł, czyli tyle samo co w ub.r.

W przypadku ON, podatek VAT pozostał w wysokości 19 proc., akcyza sięgnęła 18 proc., opłata paliwowa z 6 do 7 proc. i opłata emisyjna pozostała niezmienną na poziomie 1 proc. Łącznie dało to obciążenie litra podatkami w wysokości 2,87 zł.

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 103 grosze na litrze.

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.

Gdańsk, Poznań, Katowice, Gdynia and Lublin. Two stations were opened in Warsaw and Rybnik in 2023, while others launched their operations in 2024.

Recent PZPM data reveal that in late 2024 Poland was home to 313 registered hydrogen passenger cars and 87 hydrogen buses.

Motorists support the state budget

In 2024, retail fuel sales totalling PLN 184 billion generated PLN 83 billion worth of revenue for the state budget (value-added tax, fuel surcharge and emission surcharge), an amount stable compared to the previous year. POPiHN estimates that total receipts of the state budget from the fuel sector accounted for PLN 95 billion, what corresponds for 15.2 per cent of the state revenue. It is a lower percentage than in 2023, because on average, petrol prices in 2024 were PLN 0.21 lower per litre, and diesel prices were down by PLN 0.22.

24 percent of the EU95 retail price accounted for the excise duty (just like the year before), 19 per cent for value-added tax (unchanged versus 2023), 3 per cent for fuel surcharge (like the year before), while the emission surcharge remained unchanged at 1 percent. On the average, taxes accounted for PLN 3.01 in the price of fuel, a figure stable versus the previous year.

In case of diesel, value-added tax remained stable at 19 percent, excise duty totalled 18 percent, fuel surcharge was up from 6 to 7 percent, and the emission surcharge remained stable at 1 per cent, what added an additional PLN 2.87 to the price of one litre of fuel.

In case of auto-gas, the share of value-added tax remained stable at 19 per cent, excise duty stood at 12 per cent, while fuel surcharge was up from 4 to 5 per cent, what adds up to PLN 1.03 per litre.

Two major oil refining plants and more than 7,900 gas stations are catering to the needs of Polish motorists. The entire oil industry offers employment to approx. 90,000 people. Most petrol stations are family-owned businesses, and this line of business provides a source of income to around 10,000 families, or 40,000 people.



Mniej barier w instalacji ładowarek do samochodów elektrycznych w budynkach mieszkalnych Reducing barriers to installing electric vehicle charging stations in residential buildings

W kolejnych badaniach opinii związanych z rynkiem samochodów elektrycznych konsumenci wskazują, że preferowanym sposobem ładowania samochodów elektrycznych jest ładowarka zlokalizowana w miejscu zamieszkania. Z kolei obawy związane z brakiem

In successive public opinion surveys related to the electric vehicle market, consumers indicate that their preferred method of charging an electric vehicle is via a charger located at their residence. At the same time, concerns about insufficiently available charging

wystarczającej dostępności infrastruktury ładowania stanowi jedną z często wskazywanych przeszkód przy wyborze pomiędzy samochodem napędzanym paliwami spalinowymi, a pojazdami zasilanymi energią elektryczną. Przedstawiony przez rząd projekt nowelizacji ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych, a także ostatnie orzecznictwo sądów może przyczynić się do przyspieszenia instalacji punktów ładowania w budynkach mieszkalnych, które jeszcze nimi nie dysponują.

W obecnym stanie prawnym kluczowym elementem procedury instalacji prywatnych punktów ładowania pojazdów elektrycznych w mieszkalnych budynkach wielorodzinnych jest uzyskanie ekspertyzy o dopuszczalności instalacji punktów ładowania, z uwagi na to, że to po stronie zarządcy nieruchomości spoczywa inicjatywa w tym zakresie, często w efekcie dochodzi do obstrukcji i uniemożliwienia instalacji takiego punktu inwestorowi. Ponadto spotykaną praktyką było również uchylanie się przez zarządców od wydania decyzji o umożliwieniu lokalizacji punktu ładowania w terminie 30 dni od otrzymania wyników ekspertyzy.

W ramach tzw. „pakietu ustaw deregulacyjnych” na etapie prac rządowych znalazł się projekt o zmianie ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych, którego celem jest usprawnienie tej procedury. Zobowiązuje on zarządcę do zlecenia ekspertyzy w terminie 14 dni od złożenia przez inwestora wniosku o wydanie zgody na instalację punktu ładowania. W przypadku bezskutecznego upłynięcia tego terminu inwestor zyskuje uprawnienie do samodzielnego zlecenia ekspertyzy. Co więcej, jeżeli wynik ekspertyzy jest pozytywny a zarządca uchyla się od wydania decyzji zezwalającej na lokalizację punktu ładowania, inwestor będzie mógł przystąpić do prac instalacyjnych po bezskutecznym upłynięciu 30-dniowego terminu. W takiej sytuacji zarządca nieruchomości musi umożliwić inwestorowi instalację punktu ładowania.

W kwietniu 2025 roku Sąd Rejonowy w Warszawie orzekł, na podstawie obecnie obowiązujących przepisów, że zarządca nieruchomości nie może blokować procedury instalacji punktu ładowania pojazdu elektrycznego i nakazał zarządowi wspólnoty, który zwlekał z wydaniem w tej sprawie decyzji złożenie oświadczenia, w którym wyrazi zgodę na instalację punktu ładowania. Oznacza to, że już przed powyżej opisaną

infrastrukturą są często cytowane jako przeszkoda przy wyborze pomiędzy pojazdami napędzonymi silnikami spalinowymi a tymi zasilanymi energią elektryczną. Zmiana ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych, wraz z ostatnimi decyzjami sądowymi, może przyczynić się do przyspieszenia instalacji punktów ładowania w budynkach mieszkalnych, które ich nie posiadają.

W ramach tzw. „pakietu ustaw deregulacyjnych” na etapie prac rządowych znalazł się projekt o zmianie ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych, którego celem jest usprawnienie tej procedury. Zobowiązuje on zarządcę do zlecenia ekspertyzy w terminie 14 dni od złożenia przez inwestora wniosku o wydanie zgody na instalację punktu ładowania. W przypadku bezskutecznego upłynięcia tego terminu inwestor zyskuje uprawnienie do samodzielnego zlecenia ekspertyzy. Co więcej, jeżeli wynik ekspertyzy jest pozytywny a zarządca uchyla się od wydania decyzji zezwalającej na lokalizację punktu ładowania, inwestor będzie mógł przystąpić do prac instalacyjnych po bezskutecznym upłynięciu 30-dniowego terminu. W takiej sytuacji zarządca nieruchomości musi umożliwić inwestorowi instalację punktu ładowania.

W ramach tzw. „pakietu ustaw deregulacyjnych” na etapie prac rządowych znalazł się projekt o zmianie ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych, którego celem jest usprawnienie tej procedury. Zobowiązuje on zarządcę do zlecenia ekspertyzy w terminie 14 dni od złożenia przez inwestora wniosku o wydanie zgody na instalację punktu ładowania. W przypadku bezskutecznego upłynięcia tego terminu inwestor zyskuje uprawnienie do samodzielnego zlecenia ekspertyzy. Co więcej, jeżeli wynik ekspertyzy jest pozytywny a zarządca uchyla się od wydania decyzji zezwalającej na lokalizację punktu ładowania, inwestor będzie mógł przystąpić do prac instalacyjnych po bezskutecznym upłynięciu 30-dniowego terminu. W takiej sytuacji zarządca nieruchomości musi umożliwić inwestorowi instalację punktu ładowania.

W kwietniu 2025 roku Sąd Rejonowy w Warszawie orzekł, na podstawie obecnie obowiązujących przepisów, że zarządca nieruchomości nie może blokować procedury instalacji punktu ładowania pojazdu elektrycznego i nakazał zarządowi wspólnoty, który zwlekał z wydaniem w tej sprawie decyzji złożenie oświadczenia, w którym wyrazi zgodę na instalację punktu ładowania. Oznacza to, że już przed powyżej opisaną

zmianą przepisów obstrukcyjne działanie zarządcy nie może zostać uznane za uprawnione, natomiast zaproponowane doszczegółowienie przepisów powinno usprawnić proces instalacji punktów ładowania w blokach mieszkaniowych, chociażby z tego względu, że zainteresowany inwestor nie będzie zmuszony do długiego oczekiwania na wyrok sądu w swojej sprawie.

cannot be considered lawful. The proposed detailing of the provisions of the law should considerably expedite the installation process of charging stations in apartment buildings, at least because the investor will no longer be forced to wait for a court judgment in their case.



Rządowe wsparcie dla elektromobilności Government support for electric mobility

Przez najbliższe lata rząd zapowiada wsparcie do zakupu elektrycznych samochodów różnych kategorii.

W Polsce w 2025 roku funkcjonuje kilka programów wspierających elektromobilność – zarówno dla osób prywatnych, przedsiębiorców, jak i całego sektora transportowego oraz przemysłu. Najważniejsze z nich koordynowane są przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW) i finansowane również ze środków Krajowego Planu Odbudowy oraz Funduszu Modernizacyjnego.

Over the next few years, the government has announced support for the purchase of electric vehicles from different categories.

In 2025, Poland has several programmes supporting electromobility – addressed both to private users, businesses as well as the entire transport sector and industry. Coordinated by the National Fund for Environmental Protection and Water Management, key schemes are also financed from the National Recovery Plan and the Modernization Fund.

Najważniejsze programy i instrumenty wsparcia

- **NaszEauto** – nowy ogólnopolski program dopłat do zakupu i leasingu nowych samochodów elektrycznych. Dotacje sięgają od 18 750 zł do maksymalnie 40 000 zł, m.in. dla posiadaczy Karty Dużej Rodziny lub przy zezłomowaniu starego auta. Program kierowany jest do osób fizycznych oraz jednoosobowych działalności gospodarczych. Dotyczy nowych, niezarejestrowanych pojazdów w cenie do 225 tys. zł netto.
- **Mój Elektryk** – program oferujący wsparcie finansowe do zakupu lub leasingu pojazdów zeroemisyjnych, w tym samochodów osobowych, dostawczych, autobusów czy pojazdów specjalistycznych. Od 2025 roku dopłaty do 40 000 zł dla rodzin wielodzietnych, 18 750 zł dla pozostałych nabywców.
- **Nowe nabory NFOŚiGW** – 2 mld zł przeznaczone na dofinansowanie budowy infrastruktury ładowania dużych mocy (w szczególności dla transportu ciężkiego) oraz sieci elektroenergetycznych do ich obsługi. Nabory trwają do końca 2025 roku.
- **Ulgi i preferencje podatkowe** – zwolnienie z akcyzy przy zakupie auta elektrycznego, możliwość odliczenia VAT i wyższego limitu amortyzacji, ulgi dla firm inwestujących w stacje ładowania oraz wsparcie z funduszy samorządowych.
- **Instrument wsparcia dla gospodarki niskoemisyjnej** – program dla przemysłu, wspierający inwestycje kapitałowe w produkcję pojazdów zeroemisyjnych, baterii i infrastruktury związanej z elektromobilnością. Budżet do 4,6 mld złotych.

Dodatkowe możliwości uzyskania wsparcia

- Wsparcie dla rozwoju komponentów do aut elektrycznych, baterii i systemów ładowania z funduszy KPO.
- Lokalne i regionalne inicjatywy samorządowe (np. dopłaty do domowych punktów ładowania, preferencyjne warunki parkowania).

Key programs and support measures

- **OurEV** – a new nationwide subsidy programme for the purchase and lease of new electric vehicles. Subsidies range from PLN 18,750 to a maximum of PLN 40,000, including for holders of a Large Family Card or owners scrapping their old vehicles. Addressed to individuals and one-person businesses, the programme offers subsidies for new, unregistered vehicles with the price tag of up to PLN 225,000 net.
- **My EV** – a programme offering subsidies for the purchase or lease of zero-emission vehicles, including passenger cars, commercial vehicles, buses, and specialized vehicles. From 2025, subsidies for large families total up to PLN 40,000 and PLN 18,750 for other buyers.
- **New calls for proposals from the National Fund for Environmental Protection and Water Management** – PLN 2 billion has been allocated to co-finance development of high-power charging infrastructure (especially for heavy transport) and power grids to support it. The call is open until the end of the year.
- **Tax reliefs and preferences** – exemption from excise duty while buying an electric car, VAT deduction and a higher depreciation limit, exemptions for companies investing in charging stations, and support from local government funds.
- **Support instrument for the low-carbon economy** – a programme addressed to the industry that supports capital investments in the production of zero-emission vehicles, batteries, and infrastructure for the electric mobility. The budget stands at up to PLN 4.6 billion.

Additional prospects to obtain support

- Support for development of components for electric cars, batteries, and charging systems from the National Recovery Plan funds.
- Local and regional government initiatives (e.g. subsidies for home chargers, preferential parking conditions).

- Specjalne działania i dotacje dla transportu publicznego, m.in. zakup autobusów elektrycznych w ramach programu „Zielony Transport Publiczny”.

Polityka wsparcia elektromobilności jest systematycznie aktualizowana i uwzględniająca zarówno indywidualnych odbiorców, jak i sektor ciężkiego transportu oraz przemysł.

W 2025 roku w Polsce obowiązuje szereg ulg podatkowych i zachęt dla samochodów elektrycznych, które mają na celu wsparcie rozwoju elektromobilności zarówno wśród osób prywatnych jak i przedsiębiorców.

Najważniejsze ulgi i preferencje podatkowe

- Zwolnienie z akcyzy: Samochody w pełni elektryczne oraz pojazdy napędzane wodorem są całkowicie zwolnione z podatku akcyzowego; ta zachęta obejmuje także plug-in hybrid z silnikiem do 2000 cm³ do końca 2029 roku.
- Wyższy limit amortyzacji: Dla aut elektrycznych limit podatkowej amortyzacji wynosi 225 000 zł, a dla aut spalinowych tylko 150 000 zł, co pozwala na większe odpisy podatkowe przedsiębiorcom inwestującym w elektryki.
- Pełne lub częściowe odliczenie VAT: Zakup samochodu elektrycznego i infrastruktury ładowania umożliwia przedsiębiorcom odliczenie VAT – nawet w pełni, gdy pojazd jest wykorzystywany wyłącznie służbowo.
- Ulga na zakup elektryka: Osoby fizyczne mogą skorzystać z ulgi w podatku PIT do 10 000 zł przy zakupie nowego auta elektrycznego.
- Zwolnienie z podatku od środków transportu: W wielu gminach auta elektryczne są zwolnione z podatku transportowego przez pierwsze 5 lat użytkowania.
- Obniżone opłaty rejestracyjne i bezpłatne parkowanie w wybranych miastach.
- Ulgi na budowę stacji ładowania: Koszt instalacji można odliczyć od podatku lub amortyzować, z dodatkowymi ulgami dla firm korzystających z nowych technologii.

- Special measures and subsidies for public transport, including purchase of electric buses within the framework of the “Green Public Transport” programme.

The policy supporting electric mobility is regularly updated and covers both individual users, the heavy transport sector and the industry.

In 2025, Poland offers a range of tax exemptions and incentives for electric vehicles which are meant to support the development of electric mobility among both private users and businesses.

Key tax reliefs and preferences

- Exemption from excise duty: All-electric and hydrogen vehicles are completely exempt from excise duty; this incentive also applies to plug-in hybrids with engines up to 2000 cc and remains effective until the end of 2029.
- Higher depreciation limit: Tax depreciation limit for electric vehicles stands at PLN 225,000 versus PLN 150,000 for ICE vehicles, what enables businesses that invest in electric vehicles to deduct a bigger amount.
- Full or partial VAT deduction: The purchase of an electric vehicle and charging infrastructure allows businesses to claim refund of VAT – even the full amount if the vehicle is used exclusively for business purposes.
- Tax relief for the purchase of an EV: Natural persons may benefit from a personal tax relief of up to PLN 10,000 while purchasing a new electric car.
- Exemption from transport tax: In many municipalities, electric vehicles are exempt from transport tax for the first five years of their use.
- Reduced registration fees and free parking in selected cities.
- Tax reliefs for the construction of charging stations: The cost of installation can be deducted from tax or depreciated, with additional relief for companies deploying new technologies.

Tabela podsumowująca najważniejsze zachęty
A table summarizing key incentives

Ulga/Zachęta Relief/incentive	Szczegóły Details
Zwolnienie z akcyzy Exemption from excise duty	EV, pojazdy na wodór, plug-in hybrid ≤2000 cm ³ EVs, hydrogen vehicles, plug-in hybrid ≤2000 cc
Limit amortyzacji / Depreciation limit	225 000 zł dla aut elektrycznych / PLN 225,000 for EVs
Odliczenie VAT / VAT deduction	Pełne lub częściowe / Full or partial
Ulga PIT Personal income tax relief	Do 10 000 zł na zakup nowego elektryka Up to PLN 10,000 for the purchase of a new EV
Podatek transportowy Transport tax	Zwolnienie (do 5 lat) w wielu gminach Exemption in many municipalities (for up to 5 years)
Opłaty rejestracyjne Registration fee	Obniżone/zwolnione w części miast Reductions/exemptions in selected cities
Parkowanie miejskie Parking in the city	Bezpłatne w wybranych lokalizacjach Free-of-charge at selected locations
Budowa stacji ładowania Construction of a charging station	Odliczenia i ulgi podatkowe Tax deductions and exemptions
Buspasy Bus lanes	Uprawnienie w niektórych miastach Benefits in selected cities



Źródło: Eurostat
Source: Eurostat

Dopłaty do zakupu taboru ciężkiego

W 2025 roku NFOŚiGW ruszył z naborem wniosków w programie Wsparcie zakupu lub leasingu pojazdów zeroemisyjnych kategorii N2 i N3. Chodzi o dopłatę do elektrycznych (bateryjnych i wodorowych) ciężarówek o dmc – odpowiednio – od 3,5 do 12 ton i powyżej 12 ton, zarówno zabudowanych jak i w formie podwozia.

Liczba przyznanych dotacji do pojazdów zeroemisyjnych N2 i N3 nie będzie, w danym roku kalendarzowym, większa od liczby zezłomowanych pojazdów spalinyowych na terytorium RP, w danej kategorii pojazdów.

Nabór wniosków w programie potrwa od 30 maja 2025 r. do 30 czerwca 2029 roku i skierowany jest do przedsiębiorców, którzy mają siedzibę lub oddział na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Wsparcie przysługuje zarówno kupującym jak i leasingującym pojazdy.

Subsidies for the purchase of heavy rolling stock

In 2025, the National Fund for Environmental Protection and Water Management opened a call for applications for the programme Support for the purchase or lease of zero-emission category N2 and N3 vehicles. The scheme offers subsidies for electric (battery and hydrogen) trucks with a GVW from 3.5 to 12 tons and 12 tons and over, both for conversions and chassis cabs.

The number of subsidies granted for zero-emission N2 and N3 category vehicles will not exceed in a given calendar year the number of ICE vehicles scrapped in Poland from a given vehicle category.

The call for proposals within the framework of the programme will be open from 30 May 2025 until 30 June 2029 and is addressed to businesses with a registered office or branch based within the territory of the Republic of Poland. Support is available to both customers buying and leasing vehicles.

Dotacje będą przyznawane do różnicy ceny między zakupem referencyjnego pojazdu spalinowego a zeroemisyjnego, w przypadku leasingu będą to dopłaty do opłaty wstępnej, ustalonej w umowie leasingu.

Zastępca prezesa zarządu NFOŚiGW Paweł Augustyn zwraca uwagę, że dopłaty ułatwią realizację celów wskazanych w unijnym rozporządzeniu AFIR dotyczącym rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych.

Subsidies will be granted for the difference in price between the purchase of a reference ICE vehicle and a zero-emission vehicle. In the case of leasing, subsidies will cover a part of the initial payment specified in the leasing agreement.

Paweł Augustyn, Deputy President of the Management Board of the National Environmental Fund and Water Management, points out that the subsidies will contribute to achievement of the objectives set out in the EU's AFIR regulation on the development of the alternative fuel infrastructure.

Stopniowanie dopłat

Jeden wnioskodawca może złożyć więcej niż jeden wniosek o dofinansowanie, ale wartość wnioskowanego dofinansowania przez jednego wnioskodawcę wraz z przedsiębiorstwami powiązanymi nie może przekroczyć 15% budżetu określonego dla naboru.

Intensywność dofinansowania uzależniona jest od formy wsparcia.

Zakup pojazdu zeroemisyjnego:

- do 30% w przypadku dużego przedsiębiorstwa
- do 50% w przypadku średniego przedsiębiorstwa
- do 60% w przypadku mikroprzedsiębiorstwa i małego przedsiębiorstwa kosztów kwalifikowanych pomniejszonych o koszt inwestycji referencyjnej, nie więcej niż:
 - 400 tys. zł na jeden pojazd zeroemisyjny kategorii N2;
 - 750 tys. zł na jeden pojazd zeroemisyjny kategorii N3.

Leasing pojazdu zeroemisyjnego:

- do 30% w przypadku dużego przedsiębiorstwa
- do 50% w przypadku średniego przedsiębiorstwa
- do 60% w przypadku mikroprzedsiębiorstwa i małego przedsiębiorstwa kosztów kwalifikowanych pomniejszonych o koszt inwestycji referencyjnej, nie więcej niż:
 - 400 tys. zł na jeden pojazd zeroemisyjny kategorii N2 oraz nie więcej niż opłata wstępna;
 - 750 tys. zł na jeden pojazd zeroemisyjny kategorii N3 oraz nie więcej niż opłata wstępna.

Graduation of subsidies

One applicant may submit more than one application for a subsidy, whereas the value of the subsidy requested by one applicant with related companies may not exceed 15% of the budget specified for the call for proposals.

The value of the subsidy depends on the type of support.

Purchase of a zero-emission vehicle:

- up to 30% for a large enterprise
- up to 50% for a medium-sized enterprise
- up to 60% for a micro and small enterprise eligible costs minus the cost of the reference investment, but no more than:
 - PLN 400,000 per zero-emission N2 category vehicle;
 - PLN 750,000 per zero-emission N3 category vehicle.

Lease of a zero-emission vehicle:

- up to 30% for a large enterprise
- up to 50% for a medium-sized enterprise
- up to 60% for a micro and small enterprise eligible costs minus the cost of the reference investment, but no more than:
 - PLN 400,000 per zero-emission N2 category vehicle and no more than the initial payment;
 - PLN 750,000 per zero-emission N3 category vehicle and no more than the initial payment.

Kluczowe wyliczenie korzyści

Opłata wstępna służy pokryciu określonej części kapitału (ceny nabycia pojazdu) do spłaty przez leasingobiorcę. Opłata wstępna w całości lub w części jest pokrywana z dotacji.

NFOŚiGW zaznacza, że na potrzeby określenia kosztów kwalifikowalnych nie uwzględnia się kosztów operacyjnych związanych z eksploatacją pojazdu, w tym kosztów energii, kosztów ubezpieczenia i kosztów konserwacji, niezależnie od tego, czy zostały one uwzględnione w umowie leasingu.

Inwestycją referencyjną jest zakup analogicznego (pod względem przeznaczenia, wyposażenia, itp.) innego niż zeroemisyjny, pojazdu tej samej kategorii, spełniającego już obowiązujące i mające zastosowanie normy unijne.

Do katalogu beneficjentów nie zalicza się banków i innych instytucji finansowych, których współwłasność pojazdu zeroemisyjnego wynika z wpisu do dowodu rejestracyjnego dokonanego wyłącznie tytułem zabezpieczenia kredytu/pożyczki udzielonej przez ten bank/instytucję finansową na współfinansowanie zakupu przedmiotowego pojazdu zeroemisyjnego.

Calculation of key benefits

The initial payment covers a specified portion of the capital (the purchase price of the vehicle) to be repaid by the lessee. The initial payment is covered in whole or in part by a subsidy.

The National Fund for Environmental Protection and Water Management emphasizes that the total cost of ownership, including energy costs, the cost of insurance and maintenance, are not taken into account while determining eligible costs, regardless of whether they are included in the lease agreement.

The reference investment is the purchase of a similar vehicle (in terms of purpose, equipment, etc.) other than a zero-emission vehicle, of the same category, which complies with applicable EU standards.

The list of beneficiaries does not include banks and other financial institutions which are specified as co-owners of zero-emission vehicles in registration documents only to provide security for a loan/credit granted by that bank/financial institution to co-finance the purchase of the zero-emission vehicle in question.



Zmiany w programie dopłat do samochodów elektrycznych The future of the electrified automotive range electric vehicles

Informacje o programie

W dniu 13 października 2025 r. Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej ogłosił wprowadzenie zmian w programie „NaszEauto”. Nowelizacja programu wejdzie w życie w drugiej połowie października br.

Celem wprowadzonych modyfikacji jest zwiększenie dostępności samochodów elektrycznych dla instytucji,

Information about the programme

On 13 October 2025, the National Fund for Environmental Protection and Water Management announced changes to the “NaszEauto” programme. The amendment to the programme will come into force in the second half of October this year.

The aim of the modifications is to increase the availability of electric cars for institutions that have not yet

które dotychczas nie miały możliwości skorzystania ze wsparcia, co w znaczący sposób wpłynie na rozwój rynku elektromobilności w Polsce.

Zaktualizowany program „NaszEauto” obejmie swoim zakresem również możliwość zakupu, leasingu lub wynajmu długoterminowego zeroemisyjnych pojazdów kategorii:

- **M2** (przeznaczone do przewozu osób, posiadające więcej niż osiem miejsc oprócz siedzenia kierowcy i o maksymalnej masie całkowitej do 5 ton, np. **małe busy**) oraz
- **N1** (przeznaczone do przewozu ładunków i o maksymalnej masie całkowitej do 3,5 tony, np. **samochody dostawcze**).

Beneficjenci

O dofinansowanie będą mogły ubiegać się także nowe grupy beneficjentów, w tym:

1) W przypadku pojazdów kategorii M2 i N1:

- osoby fizyczne wykonujące działalność gospodarczą (tzw. „JDG”),
- organizacje pozarządowe (NGO),
- parki narodowe,
- państwowe jednostki budżetowe realizujące zadania opiekuńczo-wychowawcze lub działalność edukacyjną w ramach powszechnego systemu oświaty, leczniczą realizowaną w ramach kontraktu z NFZ,
- państwowe osoby prawne realizujące zadania opiekuńczo-wychowawcze lub działalność edukacyjną w ramach powszechnego systemu oświaty, leczniczą realizowaną w ramach kontraktu z NFZ,
- jednostki samorządu terytorialnego i ich związki w zakresie placówek opiekuńczo-wychowawczych lub prowadzących działalność edukacyjną w ramach powszechnego systemu oświaty lub prowadzących działalność leczniczą realizowaną w ramach kontraktu z NFZ.

2) W przypadku pojazdów kategorii M1:

- osoby fizyczne,
- osoby fizyczne wykonujące działalność gospodarczą (JDG),
- parki narodowe.

been able to benefit from the support, which will significantly influence the development of the electromobility market in Poland.

The updated “NaszEauto” programme will also cover the purchase, leasing or long-term rental of zero-emission vehicles in the following categories:

- **M2** (designed for passenger transport, with more than eight seats in addition to the driver’s seat and a maximum gross weight of up to 5 tonnes, e.g. **small buses**) and
- **N1** (intended for the transport of goods and with a maximum gross weight of up to 3.5 tonnes, e.g. **delivery vans**).

Beneficiaries

New groups of beneficiaries will also be eligible to apply for funding, including:

1) For vehicles in categories M2 and N1:

- natural persons conducting business activity (so-called “JDG”),
- non-governmental organisations (NGOs),
- national parks,
- state budgetary units performing care and educational tasks or educational activities within the public education system, medical activities performed under a contract with the National Health Fund (NFZ),
- state legal entities performing care and educational tasks or educational activities within the public education system, medical activities performed under a contract with the National Health Fund (NFZ),
- local government units and their associations in the field of care and educational institutions or those conducting educational activities within the public education system or conducting medical activities under contract with the National Health Fund.

2) In the case of M1 category vehicles:

- natural persons,
- natural persons conducting business activity (JDG),
- national parks.

Wysokość wsparcia

Wsparcie wyniesie:

- do 600 tys. zł dla pojazdów kategorii M2,
- do 70 tys. zł dla pojazdów kategorii N1,
- do 40 tys. zł dla pojazdów kategorii M1.

Budżet zmodyfikowanego programu wynosi ponad 1,1 mld zł i sfinansowany zostanie ze środków Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności (KPO).

Amount of support

The support will amount to:

- up to PLN 600,000 for M2 category vehicles,
- up to PLN 70,000 for N1 category vehicles,
- up to PLN 40,000 for M1 category vehicles.

The budget for the modified programme is over PLN 1.1 billion and will be financed from the National Recovery and Resilience Plan (KPO).

Termin składania wniosków

Nabór pozostaje otwarty. Wnioski należy składać do 30.04.2026 r. lub do wyczerpania alokacji środków. Nabór wniosków odbywa się w trybie ciągłym, do wyczerpania dedykowanej puli środków. W programie NaszEauto do 7 października 2025 r. złożono 16 314 wniosków na ponad 500 milionów złotych.

Application deadline

The call for applications remains open. Applications must be submitted by 30 April 2026 or until the funds are exhausted. Applications are accepted on a rolling basis until the dedicated pool of funds is exhausted. As of 7 October 2025, 16,314 applications for over PLN 500 million have been submitted to the NaszEauto programme.

Jak możemy pomóc?

Doradcy KPMG z grupy Innowacji, Ulgi i Dotacji posiadają wieloletnie doświadczenie w doradztwie przy skutecznym pozyskiwaniu wsparcia finansowego w postaci ulgi i dotacji.

Nasz Zespół pomoże Państwu w przygotowaniu projektu od etapu wstępnej koncepcji, przez opracowanie wniosku o wsparcie, etap oceny, aż po poprawne rozliczenie poniesionych wydatków.

How can we help?

KPMG advisors from the Innovation, Tax Relief and Subsidies group have many years of experience in advising on the effective acquisition of financial support in the form of tax relief and subsidies.

Our team will help you prepare your project from the initial concept stage, through the development of the application for support and the evaluation stage, to the correct settlement of expenses incurred.



Zapraszamy do kontaktu zarówno w zakresie powyższych naborów, jak również innych planowanych przedsięwzięć (w tym w obszarze przedsięwzięć związanych z rozwojem przedsiębiorstwa czy działalnością badawczo-rozwojową).

Please contact us regarding the above calls for proposals as well as other planned projects (including those related to business development or research and development activities).

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, partą 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

K P M G

KPMG is a global organization of independent professional services firms providing Audit, Tax, Advisory and Legal services. KPMG firms operate in 144 countries and territories with more than 236,000 partners and employees working in member firms around the world.

KPMG in Poland provides audit and other assurance services, tax, business, transaction, technology, accounting and bookkeeping advisory services, and the law firm affiliated with KPMG in Poland provides comprehensive legal services. We advise Polish and international companies and institutions from all sectors of the economy. KPMG in Poland was established in 1990. We employ over 2,000 employees in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź.

Automotive companies are supported by a dedicated team of professionals with specialized industry knowledge, backed by many years of experience. KPMG professionals advise, i.e. how to leverage the benefits of technological transformation and help to comply with applicable legal and tax regulations. Find out more at home.kpmg/pl/en/home/industries/automotive



Rynek opon w Polsce i Europie 2024

Tyre market in Poland and Europe 2024

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 2024 w Europie dla producentów opon był nieco lepszy od 2023. Szczególnie nadrobiła tę różnicę II połowa roku, ponieważ w I poł. wyniki aż tak nie odbiegały od siebie.

Takie dane są skutkiem odbudowanych łańcuchów dostaw i produkcji w przemyśle motoryzacyjnym i ożywienia po stronie popytowej wywołanych ożywieniem gospodarczym i zwiększeniem siły nabywczej.

Passenger tyres

Poland maintains its position as the sixth market in Europe, behind Germany, France, Italy, the United Kingdom and Spain. On the other hand, we are the third market when it comes to winter tyres, after Germany and Italy, and slightly ahead of France.

2024 in Europe was slightly better than 2023 for tire manufacturers. The second half of the year especially made up for this difference, because in the first half the results did not differ so much from each other.

These figures reflect rebuilt automotive supply and production chains and a recovery on the demand side driven by the economic recovery and increased purchasing power.

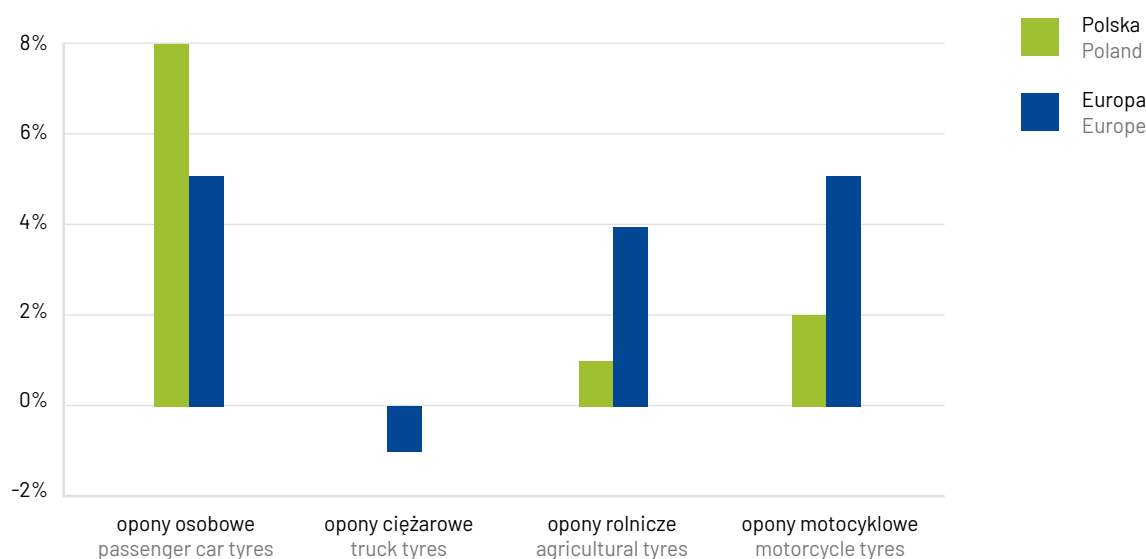
Na tym tle wyniki w Polsce pokrywają się z europejskimi, jeśli chodzi o tendencje jednak wartości spadków były znacznie większe oprócz segmentu opon motocyklowych w poszczególnych segmentach rynku.

W całym 2024 roku producenci i importerzy opon w Polsce odnotowali wzrosty sprzedaży na rynek niemal we wszystkich segmentach opon. Opony osobowe spadły o 14%, ciężarowe spadek o 36%, przemysłowe o 28%, rolnicze zaś aż o 47%. Z kolei opony motocyklowe i skuterowe niemal utrzymały poziom sprzed roku notując delikatny spadek na poziomie -0,03%. Te wyniki są lepsze od pandemicznego roku 2020, w którym także branża oponiarska zaliczyła duże spadki.

Against this background, the results in Poland coincide with those in Europe in terms of trends, but the values of the decreases were much greater, except for the motorcycle tyre segment in individual market segments.

Throughout 2024, tyre manufacturers and importers in Poland recorded increases in sales to the market in almost all tyre segments. Passenger tyres fell by 14%, truck tyres fell by 36%, industrial tyres by 28%, and agricultural tyres by as much as 47%. Motorcycle and scooter tyres, on the other hand, almost maintained the level of the previous year, recording a slight decrease at the level of -0.03%. These results are better than the pandemic year 2020, in which the tyre industry also experienced large declines.

Branża przeszła przez lekką korektę sprzedaży w głównych segmentach w Europie i na polskim rynku
The industry has gone through a slight correction of sales in the main segments in Europe and on the Polish market



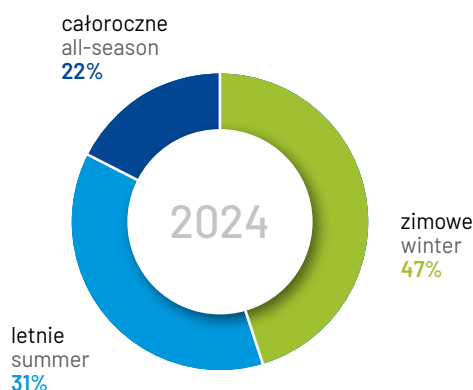
Źródło: Oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA

Source: Adopted by Polish Tyre Industry Association based on ETRMA data

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 lekkich dostawczych oraz VANów wzrosła aż o 44% rok do roku. Także opony do cały czas popularnych SUVów wzrosły o 41%.

In terms of segments in the main category – passenger tyres (including non-SUV, SUV and VAN cars, as well as light vans), sales of the latter segment increased the most – sales of tyres for light commercial vehicles and VANs increased by as much as 44% year-on-year. Tyres for the still popular SUVs also increased by 41%. Tyres

Udział w rynku (proc.) letnie / zimowe / całoroczne w 2024
Market share (%) summer / winter / all-season in 2024



Źródło: Oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA

Source: Adopted by Polish Tyre Industry Association based on ETRMA data

Opony do pozostałych aut, w całej swojej dużej kategorii wzrosły o 27%.

for other cars, in their entire large category, increased by 27%.

Cały rok 2024 pokazał, że negatywne tendencje w sprzedaży opon zatrzymały się. Wprawdzie segmenty opon do samochodów dostawczych, ciężarowych i maszyn rolniczych zamknęły rok z takimi 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.

The whole year 2024 showed that the negative trends in tyre sales have stopped. Although the segments of tyres for vans, trucks and agricultural machinery closed the year with the same results as the year before, there are good signals on the passenger car tyre market, which can be related to the increase in registrations of new and used cars and industrial tyres, which is a positive signal in investments.

Ostatni kwartał charakteryzował się dwucyfrowymi wzrostami we wszystkich segmentach oprócz opon rolniczych. W perspektywie całego roku opony do SUVów i aut ciężarowych, a także motocykli wyszły na plus.

The last quarter was characterized by double-digit growth in all segments except agricultural tyres. In the perspective of the whole year, tyres for SUVs, trucks, as well as motorcycles turned out to be positive.

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 (31 proc. -4 pp). Trend z lat ubiegłych dotyczący opon całorocznych uległ wyhamowaniu wskutek dojścia do prognozowanego maksimum tego segmentu. Rynek na te opony wzrósł jedynie o niecałe 11% co stanowi 22 proc. rynku (wzrost o 3 p.p.). Tym samym dynamika sprzedaży opon całorocznych kolejny raz znacząco spadła po kilku

When it comes to the division of tyre segments according to weather conditions, Poland, due to its climate, has an almost perfect division between winter tyres (47 percent of the market, +2 pp) and summer tyres (31 percent -4 pp). The trend of previous years regarding all-season tyres has slowed down as a result of reaching the forecasted maximum of this segment. The market for these tyres increased by less than 11%, which is 22 percent of the market (an increase of 3 p.p.). Thus, the dynamics of sales of all-season tyres has once

latach mocnych wzrostów i wydaje się, że osiągnęła docelową pozycję na rynku, jako propozycja kierowana do samochodów poruszających się głównie po mieście.

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 2024 rok w tym segmencie przyniósł zahamowanie spadków i utrzymanie 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 poniżej kosztów produkcji.

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 2024 odnotowano wzrost w przypadku opon na osie sterujące o 1%. Natomiast o 1% spadł rynek opon napędowych. Opony do naczep nie odnotowały zmiany udziałów w rynku.

Z kolei ze względu na przeznaczenie największy segment to opony regionalne, które stanowią ponad 80 proc. rynku. Kolejne segmenty to opony autostradowe z niemal 10 proc. udziałem, terenowo-drogowe 8% proc. (i wzrost sprzedaży o 13%) i miejskie ponad 2 proc (wzrost o 1 pp). Wzrost w segmencie opon on/off należy wiązać z dobrym rokiem w budownictwie – budowy infrastrukturalne i mieszkaniowe.

Opony motocyklowe

Dla opon motocyklowych 2024 rok był okresem ustabilizowania rynku (na poziomie blisko 338 tys. szt. opon). Pomimo zmiennych 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

again dropped significantly after several years of strong growth and seems to have reached its target position on the market, as a proposal addressed to cars driving mainly in the city.

Truck & bus tyres

In Europe, sales of truck tyres for the aftermarket fell by 1%, stopping at over 11.2 million units. In Poland, on the other hand, 2024 in this segment brought a halt to declines and maintaining the ceiling below 600 thousand tyres. Safety in truck fleets and fuel savings in the era of growing cost pressure are solid arguments for many transport entrepreneurs.

The declines in this segment are caused by the influx of low-quality tyres at dumped prices below the cost of production.

As for the most popular sizes, the most popular sizes for drive axle tyres are 385/65/22.5, 315/70/22.5 and 315/80/22.5, accounting for a solid 84 percent of the entire market. Thus, we still remain the country of the 22.5 rim. On a Chassis Basis, 2024 saw a 1% increase in steering tyres. On the other hand, the tire market fell by 1%. Semi-trailer tyres did not record a change in market shares.

In turn, due to the purpose, the largest segment is regional tyres, which account for over 80 percent of the market. Other segments are motorway tyres with almost 10 per cent share, off-road tyres with 8 per cent (and an increase in sales by 13%) and urban tyres with over 2 per cent (an increase of 1 pp). The growth in the on/off tyre segment should be associated with a good year in the construction sector – infrastructure and residential construction.

Motorcycle tyres

For motorcycle tyres, 2024 was a period of market stabilization (at the level of nearly 338 thousand tyres). Despite the changing data on the registration of new motorcycles, it can be seen that the market also has a significant share of tyres installed in service stations. This is a good indication of the culture of servicing these

komplet opon po 1-2 sezonach przestaje nadążać za motocyklem. Efekt wzrostu popularności jednoślądów 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 liczby maszyn typu adventure czy turystycznych enduro, widać to również w kategorii opon i wzrostów opon trail road o 25% i stanowią one już niemal 10% całego rynku. Wysoki wzrost zanotowały opony segmentu hypersport do najmocniejszych maszyn – o ponad 21%. Po stornie 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%.

machines, when the factory set of tyres ceases to keep up with the motorcycle after 1-2 seasons. The effect of the increase in the popularity of two-wheelers on Polish roads results in various increases in tire sales in various segments.

In terms of sales segments, they reflect trends among machine users. Therefore, noting an increase in the number of adventure or touring enduro machines, this can also be seen in the category of tyres and an increase in trail road tyres by 25%, and they already account for almost 10% of the entire market. Hypersport tyres for the most powerful machines recorded a high growth – by more than 21%. On the side of the increases, with a result of +14%, there were also track-road tyres. The most popular segment is still sports and touring tyres (almost 1/4 of the market), and in the last year their popularity has increased by over 10%.



Piotr Sarnecki

*Dyrektor generalny
Polskiego Związku Przemysłu
Oponiarskiego*

*Director General
of the Polish Tyre Industry
Association*



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 wysokiej 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.

POLISH TYRE INDUSTRY ASSOCIATION

is an organization of employers that associates all key global tyre producers which are present in Poland. PTIA represents a sector that is employing directly more than 11,000 people in Poland in 6 production facilities and several commercial structures and that is supplying both to the domestic and export markets 135,000 pieces daily quality high-tech products supported by constant innovation. The Association presents opinions on issues related to law and economy, with the additional focus on tyre industry in respect of environment, energy, road safety, climate, technical standards, consumer protection or information and work safety.



Drogi: posumowanie 2024

Roads: summary of 2024

Rok 2024 z pewnością nie tak miał wyglądać według przewidywań większości szefów firm budowlanych. Pokutowało chyba trochę wyobrażenie, że wystarczy odblokować środki europejskie i roboty inwestycyjnej będzie tyle, że nie wiadomo będzie w co ręce włożyć. Tymczasem w roku 2024 budownictwo zaliczyło trzeci, najgłębszy dołek od przystąpienia Polski do UE i powoli starało się z tego dołka wygrzebać co oczywiście nie jest widoczne szybko w danych za sprawą specyfiki branży budowlanej, w której inwestycje mają charakter długoterminowy i rozkręcają się przez wiele, wiele miesięcy. Wybiegając daleko w przyszłość i mając z tyłu głowy przyszykowane chociażby tylko na inwestycje infrastrukturalne pieniądze można z drugiej strony powiedzieć, że w budownictwie infrastrukturalnym

The year 2024 was certainly not what most construction company executives predicted it would look like. It seems that there has been a bit of an expectation that it would be enough to unblock European funds and there would be so much investment work that everyone would be rushed off their feet. Meanwhile, in 2024, the construction industry hit its third deepest plunge since Poland's accession to the EU, and has been slowly trying to climb up this hole, which of course would not be quickly reflected in the data due to the specific nature of the construction industry where investments are long-term and take many, many months to unfold. Looking far into the future and having in the back of one's mind the money prepared only for infrastructure investment alone, one can say on the other hand that

spiętrzenie inwestycyjne będzie prawdopodobnie największe w historii i rozpocznie się po 2027 roku.

Firmy notowały spadki przychodów (7 na 10 największych spółek budowlanych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych), rosła liczba niewypłacalności, a nowych przetargów wciąż było zbyt mało. Upadło rekordowe blisko 900 przedsiębiorstw budowlanych. Miało to z pewnością także związek z przeglądem programów inwestycyjnych, które zarządziła nowa władza. Miała do tego rzecz jasna prawo, choć zdecydowanie powinno to potrwać krócej, wszak rozpisane w tych programach inwestycje nie były tajne a ustalenie ich ewentualnych korekt w harmonogramach i poziomach finansowania oraz decyzje co do zmiany priorytetowości nie wymagały miesięcy prac analitycznych. Polityka najbardziej chyba odcisnęła piętno na audytach w Centralnym Porcie Komunikacyjnym, który zawiera komponent drogowy o wartości przekraczającej 2 mld zł., a wszyscy byliśmy świadkami medialnej wojenki wokół tego tematu i w rezultacie fiaska wykonania przez firmy zewnętrzne rzetelnej oceny zaawansowania projektu.

Rok 2024 przyniósł budownictwu spadek wartości rynku o 8,3 proc. Produkcja budowlano-montażowa w obszarze inżynierii lądowej od 2024 roku jest cały czas „pod kreską”. Liczba pozwoleń na budowę w zakresie obiektów inżynierii lądowej i wodnej była najniższa od roku 2011. Warto pamiętać, że sektor publiczny odpowiada za połowę rynku budowlanego. W segmencie komercyjnym, kubaturowym, sytuacja była jeszcze gorsza. Tymczasem branża budowlana to 700 tys. firm, półtora miliona miejsc pracy, tysiące podwykonawców oraz miliardy złotych podatków i składek wpłacanych do budżetu państwa. Słowem 10,5 proc. PKB. Wcale nie mało.

Tymczasem od lat branża podnosi temat niewłaściwego planowania inwestycji przez administrację państwową i publicznych zamawiających co funduje nam brak przewidywalności w horyzoncie dłuższym niż 12 miesięcy, brak zgrania w terminach inwestycji PKP PLK czy GDDKiA a teraz także i w coraz większym stopniu CPK a to z kolei funduje nam w zamówieniach górki i dołki, które przekładają się potem albo na okres posuchy inwestycyjnej albo na spiętrzenie zadań. Każdy resort i zamawiający funkcjonuje we własnej bańce

in infrastructure construction the investment pile-up will probably be the largest ever and will begin after 2027.

Companies recorded revenue declines (7 out of the 10 largest construction companies listed on the Stock Exchange), insolvencies rose, and there were still not enough new tender procedures announced. A record-breaking number of nearly 900 construction companies went bankrupt. This was certainly also related to the review of investment programs ordered by the new government. The government had certainly right to do so, although it definitely should have taken less time, yet, the investments contained in these programs were not a secret and the determination of possible adjustments in their schedules and funding levels, as well as decisions on priority changes, did not require months of analytical work. Politics probably had the greatest impact on the audits in the Central Communication Hub, which included a road component worth over PLN 2 billion. We all witnessed the media war surrounding this subject and, as a result, the failure of independent companies to carry out a reliable assessment of the project progress.

The year 2024 saw the drop of the construction industry by 8.3 percent in market value. Since 2024, the construction and assembly output for civil engineering has been “below the line” for all that time. The number of building permits for civil engineering structures was the lowest since 2011. It is worth remembering that the public sector is responsible for half of the construction market. The situation on the commercial, enclosed structure market segment was even worse. Whereas, the construction industry represents 700,000 companies, one and a half million jobs, thousands of subcontractors and billions of zlotys in taxes and contributions paid to the state budget. In short, 10.5 percent of GDP. Not little at all.

Meanwhile, for years, the industry has been raising the issue of improper investment planning by the state administration and public contracting authorities, which results in a lack of predictability over a period longer than 12 months, a lack of coordination of investment dates between PKP PLK and the General Directorate for National Roads and Motorways (GDDKiA), and currently also, to a larger and larger degree, the Solidarity Transport Hub (CPK), which in turn causes peaks and drops in orders, then translating into either a period of

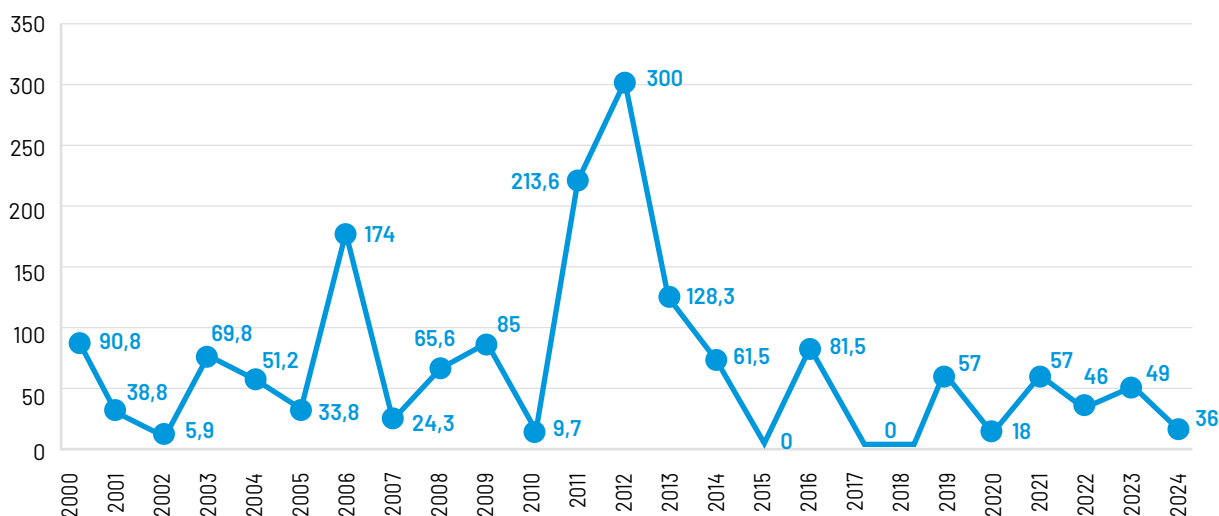
inwestycyjnej. Wszystko to następnie odbija się w cenach oferowanych w postępowaniach przetargowych a także w konieczności zaradzenia takim problemom jak brak pracowników, wzrost cen i niedobór materiałów, trudności w przewozie materiałów na place budów. Widać także wyraźnie, że coraz większym wąskim gardłem są opóźnienia w urzędach, które toną pod wnioskami o pozwolenie na budowę. Problem braku dobrze opłacanej kadry w urzędach zajmujących się procesem inwestycyjnym jest niestety bagatelizowany. W niektórych inwestycjach drogowych tymczasem za sprawą tylko i wyłącznie zbyt wolno toczącego się procesu administracyjnego opóźnienia sięgają nawet 2 lat. Z tego powodu od dawna funkcjonuje postulat skierowany do GDDKiA, aby z formuły „projektuj i buduj” chociaż częściowo przejść na „buduj”, żeby gotowe projekty czekały w szufladzie na realizację.

Po tym wstępie i narzekaniu sprawdźmy jednak co wydarzyło się w obszarze działania GDDKiA. Kierowcy wzbogacili się o 155 km nowych dróg o najwyższych parametrach. Złożyło się na to 37 km autostrad, 88 km dróg ekspresowych oraz 31 km dróg krajowych oraz obwodnic. Mielśmy zatem na koniec roku 5205,5 km dróg szybkiego ruchu, w tym 1884,6 km autostrad i 3320,9 km

investment drought or a build-up of tasks. Each ministry and contracting authority operates in its own investment bubble. All this is then reflected in tender prices and also in the need to address such problems as lack of workers, price increases and shortages of materials, difficulties in transporting materials to construction sites. It is also clear that delays in administrative offices which are drowning under building permit applications create a narrowing bottleneck. Unfortunately, the problem of lack of well-paid staff in the offices involved in the investment process is consistently ignored. Meanwhile, in some road investments, solely due to the administrative process being too slow, the delays reach up to 2 years. For this reason, there has been a long-standing request addressed to the General Directorate for National Roads and Motorways (GDDKiA) to switch from the “design and build” to, at least partially, “build” strategy, so that finished projects would wait in a drawer for implementation.

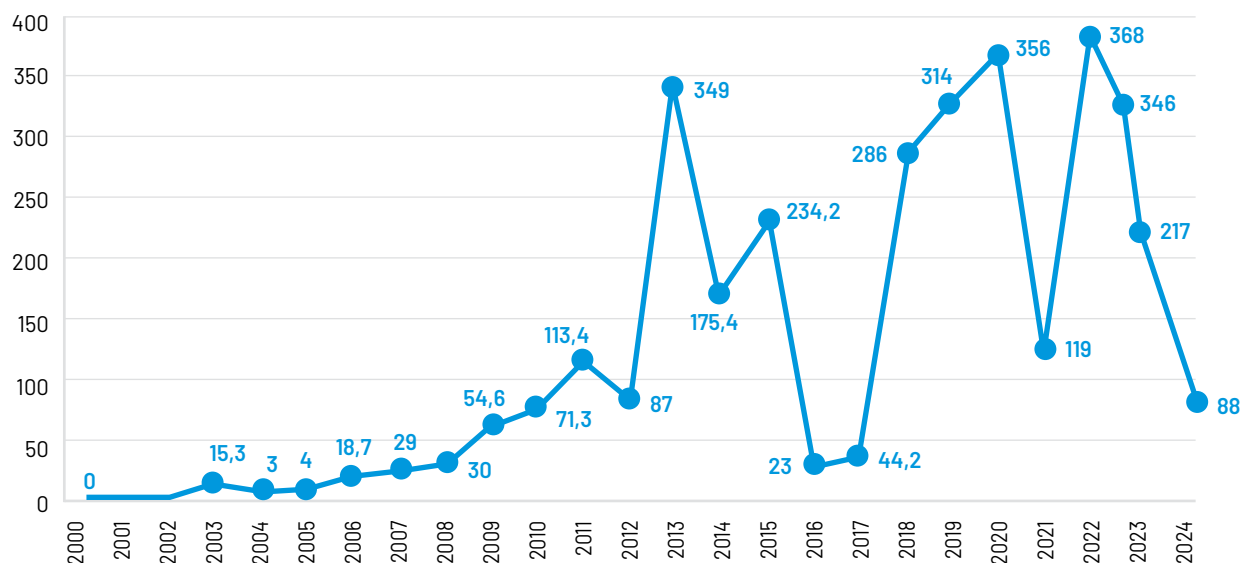
Following this introduction and a little bit of complaining, let's check out the attainments of the General Directorate of National Roads and Motorways. Drivers may now enjoy 155 kilometers of brand new, top-parameter roads. This number covers 37 km of motorways, 88 km of expressways and 31 km of national roads and ring roads. Thus, at the end of the year we had 5205.5 km

Autostrady oddawane do użytkowania [km]
Motorways being put into service [km]



Źródło: własne
Source: own elaboration

Drogi ekspresowe 2 x 2 oddawane do użytkowania [km] 2 x 2 expressways put into service [km]



Źródło: własne
Source: own elaboration

dróg ekspresowych. Biorąc pod uwagę całą siatkę nowoczesnych dróg Polska zajmowała piąte miejsce w Europie, wyprzedzając m.in. Wielką Brytanię czy Portugalię.

Oddano: obwodnicę Gryfina w ciągu DK31, obwodnicę Koszalina w ciągu S6; obwodnice Strykowa, Grzymiszewa i Gryfina, które realizowane były w ramach Programu Budowy 100 Obwodnic.

W przypadku autostrad chodzi o łącznie ponad 37 km trasy A2: odcinki Kałuszyn – Groszki i Siedlce Zachód – Siedlce Południe oraz oddany pod koniec roku 13-kilometrowy odcinek Groszki – Siedlce Zachód, dzięki czemu Siedlce połączyły się autostradowo z Warszawą.

W przypadku dróg ekspresowych mówimy o odcinkach: S1 Podwarpie – Dąbrowa Górnicza; 13 km S16 Borki Wielkie – Mrągowo; 16 km odcinek nowej zakopianskiej Rdzawka – Nowy Targ w ciągu DK47; mierzący ponad 16 km fragment S3 Bolków – Kamienna Góra Północ

of fast roads, including 1884.6 km of motorways and 3320.9 km of expressways. Taking into account the entire network of modern roads, Poland ranked fifth in Europe, ahead of countries such as Great Britain and Portugal.

Put into service: Gryfino ring road along the DK31, Koszalin ring road along the S6; Strykowo, Grzymiszewo and Gryfino ring roads, which were implemented as part of the 100 Ring Roads Construction Program.

As for motorways, in total we have more than 37 km of A2 route: sections Kałuszyn – Groszki and Siedlce Zachód – Siedlce Południe as well as 13-kilometer section Groszki – Siedlce Zachód which was put into service at the end of the year, thanks to which Siedlce has a motorway connection to Warsaw.

As for expressways, we are talking about the following sections: S1 road Podwarpie – Dąbrowa Górnicza; 13 km of S16 road Borki Wielkie – Mrągowo; 16 km section of a new 'Zakopane road': Rdzawka – Nowy Targ in the course of DK47 road; over 16 km section of S3 road

z najdłuższym pozamiejskim tunelem w Polsce; jedną jezdnię drogi S61 pomiędzy węzłami Łomża Zachód i Kolno, z mostem nad doliną Narwi co pozwoliło połączyć funkcjonujące już odcinki międzynarodowego szlaku Via Baltica; 13-kilometrowy odcinek S7 Widoma – Kraków oraz 12 km Północnej Obwodnicy Krakowa S52, dzięki czemu Warszawa i Kraków uzyskały pełne ekspresowe połączenie drogowe.

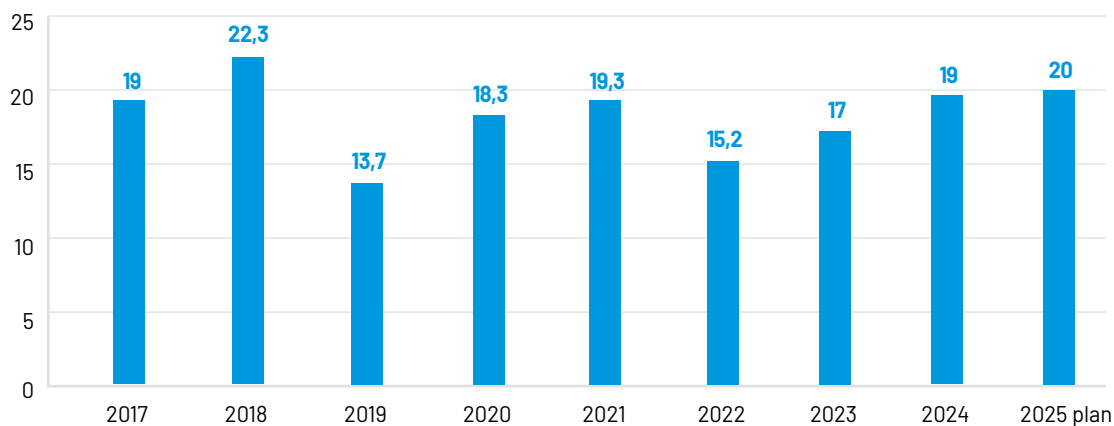
W 2024 ogłoszono przetargi dla 30 odcinków o długości 300 km i wartości 13 mld zł. Dorzucić do tego należy 7 postępowań z lat 2022-2023 na ponad 50 km spowolnionych postępowaniami toczącymi się przed Sądem Okręgowym w Warszawie oraz Krajową Izbą Odwoławczą. W tym miejscu obrazując to co napisałem na początku o pewnym zastoju warto przypomnieć liczby z 2023 roku kiedy to ogłoszono przetargi dla 42 odcinków o długości 531 km.

Bolków – Kamienna Góra Północ with the longest tunnel located outside a town in Poland; one roadway of S61 road between Łomża Zachód and Kolno junctions, with a bridge over the Narwia valley, which enabled to connect the already operated sections of international Via Baltica route; 13-kilometer section of S7 road Widoma – Kraków and 12-kilometer S52 Kraków North Ring Road, thanks to which Warsaw and Kraków have an express road connection along the whole distance.

In 2024, tenders were announced for 30 sections which are 300 km long and of a value of PLN 13 billion. Additionally, there are 7 procedures from 2022-2023 for more than 50 km of roads which were slowed down by case pending before the District Court in Warsaw and the National Chamber of Appeals. At this point, illustrating what I wrote at the beginning about a certain stagnation, it is worth recalling the numbers from 2023, when the tenders were announced for 42 sections of a total length of 531 km.

Wydatkowanie środków na inwestycje GDDKiA [mld PLN]

Funds spent for investments of the General Directorate of National Roads and Motorways [billion PLN]



Źródło: własne
Source: own elaboration

Podpisano 36 umów na realizację dróg o długości ponad 456 km i wartości ok. 18,9 mld zł.

36 contracts for road construction of total length over 456 km and value of approx. PLN 18.9 billion were signed.

Na koniec warto wspomnieć o wspólnym działaniu organizacji branżowych działających na rynku budownictwa infrastrukturalnego. Wystąpiły one bowiem do ministerstwa infrastruktury z postulatami:

- **systemowych zmian w finansowaniu inwestycji kolejowych** poprzez reformę Funduszu Kolejowego. Trzeba sobie zdawać sprawę, że coraz szybciej zbliżamy się do mety stanu dróg określonego w rozporządzeniu Rady Ministrów na blisko 8 tys. km. Pojawiają się rzecz jasna pomysły kolejnych inwestycji, ale należy przygotować się na zmianę proporcji w stosunku do remontów już istniejącej infrastruktury. W Polsce ok. 70 proc. rynku stanowi nowe budownictwo, a resztę prace remontowe. W krajach Europy Zachodniej proporcje te wyglądają dokładnie odwrotnie. Główne uderzenie pójdzie teraz na kolej a zwłaszcza kolej dużych prędkości stąd potrzeba stworzenia stabilnych, elastycznych i przewidywalnych źródeł finansowania na wzór Krajowego Funduszu Drogowego.

- **kompleksowego rozwiązania problemu waloryzacji kontraktów** na projektowanie, budowę, nadzór i modernizację infrastruktury. Dotyczy to w szczególności umów dotkniętych skutkami bezprecedensowego wzrostu kosztów budowy i usług, który nastąpił po wybuchu wojny w Ukrainie. Oznaczałoby to podniesienie limitu waloryzacji oraz jego zrównanie dla wszystkich branż w sektorze drogowym i kolejowym na poziomie minimum 20 proc.

- **wzmocnienia mechanizmów wspierających eksport polskich firm budowlanych.** Warto wskazać tutaj m.in.: na gwarancje eksportowe, preferencyjne kredyty eksportowe oferowane przez banki z udziałem Skarbu Państwa lub dedykowane instytucje finansowe, a także dotacje na usługi doradcze związane z wejściem na nowe rynki. Potrzebne jest przy tym określenie priorytetowych kierunków ekspansji polskich firm budowlanych i wsparcie ze strony polskiej dyplomacji ekonomicznej. Rozważyć należałoby powołanie funduszy eksportowych lub wdrożenie mechanizmów finansowania projektów w formule pożyczek międzyrządowych (tzw. G2G), które umożliwiłyby realizację konkretnych inwestycji przez polskie podmioty.

Finally, it is worth mentioning the joint action of industry organizations operating in the infrastructure construction market. They have submitted demands to the Ministry of Infrastructure for:

- **systemic changes in the financing of railroad investments** through the reform of the Railway Fund. It is important to realize that we are getting closer and closer to the limit of the roads volume determined in the Regulation of the Council of Ministers at nearly 8,000 kilometers. There are, of course, some ideas for further investments, but be prepared for a change in proportions, taking into account the renovations of existing infrastructure. In Poland, about 70 percent of the market is new builds, and the remaining part is renovation work. In Western European countries, these proportions look exactly the opposite. The main emphasis will now be put to railroads and especially high-speed rail, hence the need to create stable, flexible and predictable funding sources following the example of the National Road Fund.

- **comprehensive solution to the problem of indexation of contracts** for the design, construction, supervision and modernization of infrastructure. This is especially true for contracts affected by the unprecedented increase in construction and service costs that followed the outbreak of war in Ukraine. This would mean raising the indexation limit and aligning it along all industries in the road and rail sectors at a minimum level of 20 percent.

- **reinforcing mechanisms to support export of Polish construction companies.** It is worth pointing out here to export guarantees, preferential export credits offered by banks with State Treasury participation or by dedicated financial institutions, as well as subsidies for consulting services related to entering new markets. Therefore, it is necessary to identify priority directions of expansion for Polish construction companies and ensure support from Polish economic diplomacy. Also, the establishment of export funds or the implementation of project funding mechanisms in the form of intergovernmental loans (so-called G2G), which would enable specific investments to be implemented by Polish entities, should be considered.

- **uproszczenia i standaryzacji procedur administracyjnych**, gdyż to właśnie na etapie przygotowania inwestycji pojawiają się dzisiaj największe bariery systemowe czyli wydłużone postępowania, niejednoznaczne procedury uzgodnieniowe czy sprzeczne interpretacje tych samych przepisów przez różne jednostki tego samego zamawiającego.

- **simplification and standardization of administrative procedures**, since currently, the stage of investment preparation is where the greatest systemic barriers are present, i.e. prolonged procedures, ambiguous trade-specific approval procedures or contradictory interpretations of the same regulations by different units of the contracting authority itself.

- **usprawnienia procedur przygotowania inwestycji** co wymaga systemowej zmiany logiki wyceny usług projektowych i nadzorczych związanych z realizacją inwestycji tak, aby nadrzędnym celem była jej jakość. Konieczne jest odejście od dyktatu najniższej ceny na rzecz realnych kryteriów merytorycznych, gdyż pozorne oszczędności na wstępnym etapie projektu skutkują poważnymi problemami finansowymi na etapie jego realizacji.

- **streamlining investment preparation procedures**, which requires a systemic change in the logic of pricing design and supervision services related to investment implementation to ensure that the quality is the primary goal. It is necessary to move away from the lowest price regime to real substantive criteria, as apparent savings at the initial stage of the project result in serious financial problems at the implementation stage.



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

Transport Consultants Group TOR - CEO

Railway Business Forum - CEO
Zespół Doradców Gospodarczych TOR Sp. z o.o.
ul. Sielecka 35, 00-738 Warszawa



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.

"TOR" ADVISES PRIVATE AND PUBLIC TRANSPORT

entities as well as public administration in the field of infrastructural investments since 1998. We are an independent consultant specializing in various aspects of operation of public and industrial railways, urban communication (both rail and road transport) and rail transport policy, including restructuring of railways in Poland. We also assist companies in the field of road and air transport, strategic planning and financial advisory for transport enterprises, traffic engineering, rail and road transport systems, environmental impact and protection of the environment.

Prawo Law



02



Czy nowe regulacje UE dotyczące dekarbonizacji mogą oddziaływać na branżę motoryzacyjną? Can the new EU decarbonisation regulations affect the automotive industry?

W ostatnich latach Unia Europejska intensyfikuje działania na rzecz ograniczenia emisji gazów cieplarnianych oraz osiągnięcia neutralności klimatycznej do 2050 roku. Kluczowymi narzędziami realizacji tych celów są nowe regulacje, takie jak Mechanizm Dostosowywania Cen na Granicach z uwzględnieniem emisji CO₂ (CBAM – Carbon Border Adjustment Mechanism) oraz rozszerzenie systemu handlu uprawnieniami do emisji (EU ETS 2). Oba instrumenty mają istotny wpływ na funkcjonowanie wielu sektorów gospodarki, w tym na branżę motoryzacyjną, która stoi przed wyzwaniami związanymi z dekarbonizacją produkcji, łańcuchami dostaw oraz rosnącymi kosztami operacyjnymi.

Wprowadzenie CBAM oraz EU ETS 2 oznacza konieczność dostosowania się do nowych wymogów regulacyjnych, które obejmują zarówno bezpośrednich producentów pojazdów, jak i szerokie grono dostawców komponentów oraz surowców.

In recent years, the European Union has stepped up its efforts to reduce greenhouse gas emissions and achieve climate neutrality by 2050. Key tools for achieving these goals include new regulations such as the Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) and the extension of the Emissions Trading Scheme (EU ETS 2). These instruments will significantly impact on the functioning of many sectors of the economy, including the automotive industry, which is facing challenges related to production and supply chain decarbonisation and rising operating costs.

The introduction of CBAM and the EU ETS 2 means that both vehicle manufacturers themselves and a broad group of component and raw material suppliers must comply with new regulatory requirements.

Mechanizm Dostosowania Cen na Granicach

CBAM to unijny mechanizm dotyczący importu niektórych towarów do Unii Europejskiej. Nazywa się go mechanizmem dostosowania cen na granicach z uwzględnieniem emisji dwutlenku węgla, ponieważ jego celem jest ustalenie ceny emisji gazów cieplarnianych spowodowanych produkcją tych towarów w państwach trzecich. CBAM to w rzeczywistości nowa opłata od towarów importowanych do UE.

Obecnie trwa okres przejściowy mechanizmu CBAM. W okresie przejściowym importerzy i pośredni przedstawiciele celni importujący towary objęte CBAM na obszar celny UE są zobowiązani do składania raportu CBAM, czyli do zgłaszania ilości produktów objętych CBAM, importowanych na obszar celny UE z państw trzecich.

Aby przygotować sprawozdanie CBAM, podmiot zgłaszający objęty zakresem stosowania powinien uzyskać od producenta importowanego towaru szereg informacji, ponieważ sprawozdanie wymaga między innymi podania rzeczywistych danych dotyczących emisji gazów cieplarnianych, niektórych danych dotyczących procesu produkcji lub danych dotyczących opłaty emisyjnej uiszczonej w kraju pochodzenia (jeżeli została uiszczona).

W przyszłości lista produktów objętych CBAM może zostać rozszerzona, w miarę rozwoju mechanizmu i dostosowywania go do potrzeb polityki klimatycznej UE, o sektory objęte systemem EU ETS, tj. sektory energochłonne i emisyjne, budownictwo, transport drogowy.

CBAM nie ma zastosowania do wszystkich produktów z sektorów cementu, żelaza i stali, aluminium lub nawozów, ale tylko do wybranych produktów – są one określone za pomocą kodów CN.

Od 1 stycznia 2026 r. CBAM wejdzie w życie w pełnym zakresie, co oznacza, że importerzy będą musieli nabywać certyfikaty CBAM odpowiadające emisji CO₂ związanej z importowanymi towarami. Cena certyfikatów będzie powiązana z ceną uprawnień do emisji w ramach EU ETS.

Importerzy z UE będą zobowiązani do rejestracji produktów, zakupu liczby certyfikatów odpowiadającej ich emisji CO₂ oraz wykupienia odpowiedniej liczby

Carbon Border Adjustment Mechanism

CBAM is an EU mechanism that governs the import of certain goods into the European Union. It is called a carbon border adjustment mechanism because its aim is to level the playing field by putting a price on greenhouse gas emissions caused by the manufacture of these goods in third countries. In effect, CBAM is a new levy on goods imported into the EU.

We are currently in a transition period, after which the CBAM mechanism will take effect. During the transition period, importers and indirect customs agents importing CBAM-covered goods into the EU customs territory are required to file a CBAM report, i.e. to report the quantities of CBAM-covered products imported into the EU customs territory from third countries.

To prepare a CBAM report, the notifying party must obtain a range of information from the manufacturer of the imported goods since the reportable data includes the actual GHG emission figures, certain production process data or information on emission charges paid in the country of origin (if paid).

In the future, the list of CBAM-covered products may be extended as the mechanism develops and adapts to the needs of the EU climate policy to include sectors that fall under the EU ETS, i.e. energy- and emission-intensive sectors, construction, road transportation.

However, CBAM does not apply to all products in the cement, iron and steel, aluminium and fertiliser sectors, but only to selected products, which are defined by their CN codes.

From 1 January 2026, CBAM will come into full effect, meaning that importers will have to purchase CBAM certificates corresponding to CO₂ emissions associated with the imported goods. The price of the certificates will be linked to the price of emission allowances under the EU ETS scheme.

EU importers will be required to register their products, purchase certificates corresponding to their CO₂ emissions and redeem the appropriate number of CBAM

certyfikatów CBAM do dnia 31 maja każdego roku – po raz pierwszy w 2027 r. za rok 2026.

Administratorem polskiej części rejestru CBAM jest Instytut Ochrony Środowiska – Państwowy Instytut Badawczy pełniący zadania Krajowego Centrum Zarządzania Emisjami (**KOBIZE**). Dostęp do rejestru CBAM w Polsce zapewnia elektroniczna platforma usług podatkowych i celnych (**PUESC**).

Uproszczenia CBAM – unijny pakiet Omnibus

W dniu 26 lutego 2025 r. Komisja Europejska opublikowała, w ramach tzw. pakietu Omnibus, projekt wniosku ustawodawczego przewidującego uproszczenia w zakresie CBAM.

Wniosek KE przewiduje między innymi wprowadzenie nowego progu de minimis, zapewniającego zwolnienie z obowiązków CBAM dla importerów, których przywóz towarów objętych CBAM (z wyłączeniem energii elektrycznej i wodoru) nie przekracza progu 50 ton towarów rocznie. Zdaniem KE próg ten pozwoliłby na utrzymanie około 99% emisji w zakresie CBAM, jednocześnie zwalniając z mechanizmu około 90% importerów stosunkowo niskim przywozie towarów objętych CBAM. Ponadto Komisja zaproponowała również inne uproszczenia w zakresie wdrażania obowiązków CBAM, w tym obliczanie emisji wbudowanych i ich weryfikację przez akredytowanych weryfikatorów, a także zasady zakupu certyfikatów CBAM.

EU ETS 2

EU ETS 2 (Europejski System Handlu Emisjami 2) to nowy system handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych, który został wprowadzony w ramach pakietu „Fit for 55” przez Unię Europejską. Jego celem jest dalsze ograniczenie emisji CO₂ i innych gazów cieplarnianych w sektorach, które dotychczas nie były objęte głównym systemem EU ETS (obejmującym przemysł ciężki, energetykę i lotnictwo).

EU ETS 2 obejmie przede wszystkim:

- Sektor budynków (emisje związane z ogrzewaniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych)

certificates by 31 May of each year – for the first time in 2027 for 2026.

The administrator of the Polish section of the CBAM register is the Institute of Environmental Protection – National Research Institute, which performs the tasks of the National Emissions Management Centre (**KOBIZE**). Access to the CBAM register in Poland is provided via an electronic platform for tax and customs services (**PUESC**).

CBAM simplifications - the EU Omnibus package

On 26 February 2025, the European Commission published a draft legislative proposal to simplify CBAM. The proposal is part of a legislative simplification package known as Omnibus.

The Commission's proposal includes introducing a new de minimis threshold exempting importers whose imports of CBAM goods (excluding electricity and hydrogen) do not exceed a threshold of 50 tonnes per year from the CBAM regime. According to the Commission, this threshold would allow CBAM to capture around 99% of emissions, while exempting around 90% of importers with relatively low CBAM imports from the mechanism. The Commission has also proposed to further simplify the enforcement of CBAM obligations, such as having embedded emissions calculated and verified by licensed verifiers, and rules for the purchase of CBAM certificates.

EU ETS 2

EU ETS 2 (European Emissions Trading Scheme 2) is a new greenhouse gas emissions trading scheme introduced by the European Union as part of the 'Fit for 55' package. Its aim is to further reduce CO₂ and other greenhouse gas emissions in sectors not covered by the main EU ETS so far (which include heavy industry, energy and aviation).

The EU ETS 2 will primarily cover:

- The buildings sector (emissions from heating residential and non-residential buildings)

- Transport drogowy (emisje z paliw wykorzystywanych w pojazdach)
- Częściowo inne sektory, które nie były objęte dotychczasowym systemem

System ten dotyczy głównie dostawców paliw, którzy będą musieli nabywać uprawnienia do emisji za każdą tonę CO₂ wyemitowaną w wyniku spalania sprzedanych przez nich paliw.

EU ETS 2 ma zacząć obowiązywać od 2027 roku (lub 2028, jeśli ceny energii będą wyjątkowo wysokie).

- Road transport (emissions from fuels used in vehicles)
- Partly – other sectors that have not been covered by the existing system

The scheme mainly affects fuel suppliers, who will have to purchase emission allowances for each tonne of CO₂ emitted through combustion of the fuels they sell.

The EU ETS 2 is due to take effect from 2027 (or 2028, if energy prices are exceptionally high).



Jak CBAM i EU ETS 2 może wpłynąć na sektor motoryzacyjny

Dla branży motoryzacyjnej CBAM może oznaczać wzrost kosztów zakupu komponentów importowanych spoza UE, zwłaszcza tych, które powstają w krajach o wysokiej emisji CO₂. Producenci będą musieli dostosować swoje łańcuchy dostaw, wybierając dostawców spełniających unijne normy środowiskowe lub ponosząc dodatkowe opłaty z tytułu CBAM. Może to prowadzić do wzrostu cen pojazdów oraz komponentów, a także do przyspieszenia relokacji produkcji do krajów UE lub inwestycji w bardziej ekologiczne technologie produkcji.

Natomiast EU ETS 2 dla branży motoryzacyjnej oznacza to pośredni wpływ na koszty operacyjne, szczególnie w zakresie logistyki i transportu gotowych pojazdów

How CBAM and EU ETS 2 could affect the automotive sector

For the automotive industry, CBAM could mean an increase in the cost of sourcing imported components from outside the EU, especially those made in countries with high CO₂ emissions. Manufacturers will have to adapt their supply chains by selecting suppliers who meet the EU environmental standards or pay additional CBAM charges. This could drive up the prices of vehicles and components, as well as accelerate the relocation of production to EU countries or boost investment in greener production technologies.

The EU ETS 2, in turn, will have an indirect impact on operating costs in the automotive industry, especially in terms of logistics and transport of finished vehicles

oraz komponentów. Wzrost kosztów emisji CO₂ w transporcie drogowym przełoży się na wyższe ceny usług transportowych, co może wpłynąć na łańcuch dostaw i ostateczną cenę pojazdów.

Dodatkowo, producenci samochodów będą musieli jeszcze intensywniej inwestować w rozwój pojazdów niskoemisyjnych, aby sprostać rosnącym oczekiwaniom rynku i regulacjom dotyczącym emisji.

Wpływ regulacji na rynek motoryzacyjny można podsumować w następujący sposób:

1. Wzrost kosztów emisji jako bodziec do dekarbonizacji

- EU ETS 2 wprowadza realny koszt emisji CO₂ dla transportu drogowego, co bezpośrednio przekłada się na wyższe koszty operacyjne dla firm korzystających z pojazdów spalinowych.
- CBAM powoduje, że importowane komponenty i surowce o wysokim śladzie węglowym stają się droższe, co może motywować do poszukiwania bardziej ekologicznych dostawców i materiałów.

2. Presja na innowacje technologiczne

- Producenci pojazdów mogą być zmuszeni do przyspieszenia prac nad elektryfikacją gamy modelowej, rozwojem pojazdów hybrydowych, wodorowych czy wykorzystujących biopaliwa.
- Wzrost kosztów tradycyjnych napędów przyspiesza wdrażanie nowych rozwiązań, takich jak lekkie materiały, efektywniejsze układy napędowe czy systemy odzyskiwania energii.

3. Zmiany w łańcuchu dostaw

- CBAM premiuje dostawców o niskim śladzie węglowym, co prowadzi do restrukturyzacji łańcuchów dostaw i preferowania lokalnych, niskoemisyjnych producentów.
- Firmy motoryzacyjne coraz częściej wymagają od swoich partnerów certyfikacji śladu węglowego i wdrażania zrównoważonych praktyk produkcyjnych.

4. Rozwój infrastruktury i nowych modeli biznesowych

- Rosnąca liczba pojazdów elektrycznych wymusza inwestycje w infrastrukturę ładowania oraz rozwój usług związanych z elektromobilnością (np. car sharing, floty elektryczne).

and components. Increased CO₂ costs in road transportation will translate into higher prices for transport services, which may affect the supply chain and the final prices of vehicles.

Furthermore, car manufacturers will need to invest even more heavily in developing low-emission vehicles to meet growing market expectations and emissions regulations.

The impact of the regulations on the automotive market can be summarised as follows:

1. Rising emissions costs as an incentive for decarbonisation

- the EU ETS 2 reflects the actual CO₂ cost for road transport, which directly translates into higher operating costs for companies using combustion vehicles.
- CBAM makes imported components and raw materials with a high carbon footprint more expensive, which can incentivise the industry to seek greener suppliers and materials.

2. Pressure on technological innovation

- Vehicle manufacturers may have to step up the electrification of the model range and the development of hybrid, hydrogen or biofuel vehicles.
- The rising costs of traditional propulsion solutions accelerate the implementation of new solutions such as lightweight materials, more efficient propulsion systems or energy recovery systems.

3. Changes in the supply chain

- CBAM favours suppliers with a low carbon footprint, which leads to a restructuring of supply chains and a preference for local, low-carbon producers.
- Automotive companies are increasingly requiring their partners to have their carbon footprint certified and have sustainable manufacturing practices in place.

4. Development of infrastructure and new business models

- The growing number of electric vehicles is driving investment in charging infrastructure and the development of electromobility services (e.g. car sharing, electric fleets).

- Firmy motoryzacyjne angażują się w projekty OZE, magazynowania energii czy recyklingu baterii, aby zredukować ślad węglowy całego cyklu życia produktu.

5. Zwiększenie transparentności i raportowania

- Regulacje wymuszają dokładniejsze monitorowanie i raportowanie emisji w całym łańcuchu wartości, co sprzyja wdrażaniu narzędzi cyfrowych i systemów zarządzania środowiskowego.

Podsumowanie

Regulacje EU ETS 2 oraz CBAM stanowią istotne wyzwanie dla branży motoryzacyjnej, wymuszając zmiany w łańcuchach dostaw, procesach produkcyjnych oraz strategiach rozwoju produktów.

W perspektywie krótkoterminowej branża motoryzacyjna może odczuć wzrost kosztów operacyjnych i inwestycyjnych, związanych zarówno z dostosowaniem się do nowych regulacji, jak i z koniecznością modernizacji procesów produkcyjnych. W dłuższej perspektywie regulacje te mogą jednak przyczynić się do zwiększenia innowacyjności sektora, rozwoju nowych technologii oraz poprawy konkurencyjności europejskich producentów na globalnym rynku.

Warto również zauważyć, że zarówno EU ETS 2, jak i CBAM, mogą przyspieszyć proces transformacji energetycznej w branży motoryzacyjnej, promując rozwój pojazdów elektrycznych, hybrydowych oraz inwestycje w odnawialne źródła energii w procesach produkcyjnych.

- Automotive companies are engaging in RES, energy storage or battery recycling projects to reduce the carbon footprint across the product life cycle.

5. Increased transparency and reporting

- The regulations require more accurate monitoring and reporting of emissions across the value chain, which encourages businesses to implement digital tools and environmental management systems.

Summary

The EU ETS 2 and CBAM regulations represent a significant challenge for the automotive industry, driving change in supply chains, production processes and product development strategies.

In the short term, the automotive industry may experience an increase in operating and investment costs, both in terms of adapting to new regulations and the need to modernise production processes. In the long run, however, these regulations can improve the sector's innovation, contribute to developing new technologies and improving European manufacturers' competitive edge in the global market.

It is also worth noting that both the EU ETS 2 and CBAM can accelerate energy transition in the automotive industry by promoting the development of electric and hybrid vehicles and investment in renewable energy sources in the production process.



Angelika Szufel

*adwokat, counsel w praktyce energii i infrastruktury kancelarii CMS
advocate, counsel in the energy and infrastructure practice at CMS*



Bartłomiej Głabiński

*adwokat, associate w praktyce energii i infrastruktury kancelarii CMS
advocate, associate in the energy and infrastructure practice at CMS*



Jak branża motoryzacyjna powinna reagować na naruszenia ochrony danych osobowych?

Jak branża motoryzacyjna powinna reagować na naruszenia ochrony danych osobowych?

Branża motoryzacyjna to niewyłącznie mechanika – silniki, zawieszenia czy układ napędowy. Obecnie, to przede wszystkim ogromne ilości danych – od informacji o klientach, przez dane z systemów teleinformatycznych, w tym pokładowych, po szczegóły dotyczące użytkowania i serwisowania pojazdów. W tym cyfrowym świecie ochrona danych osobowych staje się równie istotna jak bezpieczeństwo na drodze.

Nowe wytyczne UODO – zmiana biegu

W lutym 2025 roku zostały opublikowane zaktualizowane wytyczne Urzędu Ochrony Danych Osobowych („UODO”) dotyczące naruszeń ochrony danych osobowych („Wytyczne”). Ich pierwsza wersja została przygotowana jeszcze na samym początku rozpoczęcia stosowania RODO, tj. w 2018 r., a doświadczeni praktycy na przestrzeni ostatnich lat wskazywali na wiele zagadnień, które wywołują coraz więcej wątpliwości. Czy nowe Wytyczne odpowiadają na nie i czy należy je traktować jako wynik pewnej ewolucji czy może rewolucji dla administratorów danych, w tym z sektora motoryzacyjnego?

Wyjaśnienia dotyczące rozumienia i skutecznego postępowania w przypadku naruszeń, zalecenia dotyczące oceny ryzyka oraz wskazówki dotyczące zapobiegania naruszeniom to tematy, na których Wytyczne skupiają się w głównej części. O ile zostały one dobrze przyjęte ze względu na ich szczegółowość oraz zobrazowanie za pomocą licznych przykładów, a nawet grafik, to jednak niektóre zaprezentowane przez UODO poglądy wzbudzają kontrowersje ze względu na ich niepraktyczność, a nawet – jak twierdzą niektórzy – sprzeczność z wytycznymi wydanymi przez Europejską Radę Ochrony Danych („EROD”), której jednym z członków jest reszta... sam Prezes UODO.

The automotive sector is not just about mechanics, such as engines, suspensions or drivetrains. Nowadays, it's mostly about vast amounts of data – ranging from customer information and data from ICT systems (including on-board systems) to vehicle use and maintenance details. In this digital age, protecting personal data is becoming as important as road safety.

New data protection guidelines – changing gear

In February 2025, the Polish Personal Data Protection Office (“UODO”) published updated guidelines on personal data protection breaches (“Guidelines”). Their initial version dates back to the early days of the GDPR regime, i.e. 2018. Over the past few years, experienced practitioners have raised a number of issues that have caused growing concern. Do the new Guidelines address these issues and should they be seen as the product of an evolution, or perhaps a revolution for data controllers, including those in the automotive sector?

The new Guidelines focus on clarifying how to understand and effectively deal with breaches, recommendations on how to assess risk and guidance on how to prevent breaches. While they have been well received due to their detailed nature and numerous examples, some of the views presented by UODO have been controversial, as they are impractical and, according to some, contradict the guidelines issued by the European Data Protection Board (“EDPB”), of which the President of UODO himself is a member!

Ryzyko? Wystarczy, że istnieje

Zdaniem UODO sama tylko możliwość negatywnego wpływu na osoby, których dane dotyczą (osoby fizyczne, tzw. podmioty danych) wystarcza do uznania, że dany incydent bezpieczeństwa należy traktować jako naruszenie ochrony danych osobowych w rozumieniu RODO. Z tego też względu Wytyczne wprowadzają bardziej rygorystyczne podejście do obowiązku zgłaszania naruszeń do Prezesa UODO. Również dla branży motoryzacyjnej, która coraz częściej wykorzystuje w swojej działalności dane osobowe, to sygnał, że czas zaktualizować procedury i zwiększyć świadomość swoich pracowników, współpracowników i dostawców.

Co więcej, UODO nie odnosi się w swych Wytycznych do kategorii „niskiego ryzyka” – funkcjonującego zarówno w wytycznych EROD, jak i w powszechnie stosowanej w praktyce metodologii Agencji Unii Europejskiej ds. Cyberbezpieczeństwa („ENISA”). Zamiast tego krajowy organ wskazuje jedynie na dwa poziomy na macierzy ryzyka: „ryzyko” i „wysokie ryzyko”. W zamian, UODO proponuje kategorię „braku ryzyka”, którą można zastosować, gdy można stwierdzić, że ryzyko naruszenia nie wystąpiło. Takie sytuacje mogą jednak mieć miejsce niezwykle rzadko. Przykłady podane przez UODO to m.in. ujawnienie danych, które są już publicznie dostępne lub też utrata danych zaszyfrowanych, jeśli są one zabezpieczone stosownym kluczem szyfrującym, który nie został naruszony, a administrator ma dostęp do kopii zapasowej danych.

Zaufany odbiorca danych – tylko sprawdzony partner

W branży motoryzacyjnej dane często wymieniane są pomiędzy dealerami, producentami, firmami leasingowymi czy ubezpieczycielami. W takich relacjach możemy mieć do czynienia z odrębnymi administratorami, współadministratorami lub podmiotami przetwarzającymi działającymi na rzecz administratorów. UODO przypomina w swych Wytycznych, że tzw. „zaufany odbiorca” to nie każdy, kto przypadkiem otrzyma dane i zobowiąże się do ich niewykorzystania i zwrotu danych. Musi to być podmiot znany administratorowi, z którym jest on w bliskiej współpracy lub we wspólnej strukturze organizacyjnej, co do którego administrator zna istotne szczegóły (np. procedury bezpieczeństwa

Risk? It is enough that it exists

UODO believes that the mere possibility of a negative impact on data subjects (individuals, so-called data subjects) is sufficient reason to treat a security incident as a personal data protection breach under the GDPR. For this reason, the Guidelines introduce a stricter approach to the obligation to report breaches to the President of UODO. This is also a signal to the automotive industry – which increasingly uses personal data in its operations – that it is time to update procedures and raise awareness among its employees, colleagues and suppliers.

Furthermore, in its Guidelines UODO does not refer to the category of “low risk”, which is included in both the EDPS Guidelines and in the widely used methodology of the European Union Agency for Cybersecurity (“ENISA”). Instead, the national authority only indicates two levels on the risk matrix: “risk” and “high risk”. Instead, UODO proposes a “no risk” category, which can be applied when one can conclude that a risk of breach has not occurred. However, such situations are likely to be extremely rare. Examples of such situations provided by UODO include the disclosure of data that is already in the public domain and the loss of encrypted data, provided that it is secured with an appropriate encryption key that has not been compromised and that the controller has access to a backup copy of the data.

Trusted data recipient - only a verified partner

In the automotive industry, data is often exchanged among dealers, manufacturers, leasing companies or insurers. In these relationships we may be dealing with separate controllers, joint controllers or processors acting for controllers. In its Guidelines UODO recalls that a “trusted recipient” is not just anyone who accidentally receives data and undertakes not to use it and to return the data. Rather, this must be an entity known to the controller, with whom the controller is in close co-operation or shares a common organisational structure, and about whom the controller knows relevant details (e.g. security procedures or its track record of good co-operation in similar situations).

czy historię dotychczasowej, pozytywnej współpracy w podobnych sytuacjach).

Co również istotne dla praktyki, UODO nie zakwestionował w swoich Wytycznych w żaden sposób uznawania podmiotów publicznych takich jak policja czy prokuratura za podmioty zaufane, co może ułatwić ocenę administratorowi czy przy przypadkowym przesłaniu danych osobowych do takich podmiotów, muszą zgłaszać naruszenie.

Inspektor Ochrony Danych – doradca, nie wykonawca

Wytyczne podkreślają także znaczenie niezależności i braku konfliktu interesów po stronie Inspektora Ochrony Danych (IOD) w organizacjach. To swoiste potwierdzenie poglądu Prezesa UODO, który na początku 2025 r. wydał głośną decyzję, w której zakwestionował usytuowanie IOD w strukturze jednego z banków, która sprawiała, że IOD nie podlegał najwyższemu kierownictwu.

Wytyczne precyzują również rolę IOD w obsłudze naruszeń: IOD nie może w szczególności ich samodzielnie zgłaszać ani podejmować decyzji o ich (nie)zgłaszaniu. Jego rola to doradztwo, analiza ryzyka, wsparcie – ale nie zastępowanie administratora danych w realizacji określonych obowiązków. Warto o tym pamiętać również przy zgłaszaniu do Prezesa UODO naruszeń, co w określonych przypadkach jest obowiązkiem administratora, a podejmowanie działań w tym zakresie przez samego IOD-ę, nawet na podstawie pełnomocnictwa, nie jest uznawane przez UODO za prawidłowe.

Praktyczne implikacje Wytycznych

Wytyczne rzuciły nowe światło na podejście krajowego organu nadzorczego do tematu naruszeń ochrony danych osobowych. Oczekiwania Prezesa UODO są dość jasne: niemal każde naruszenie trzeba zgłaszać. Dlatego kluczowe jest zapobieganie – poprzez techniczne i organizacyjne środki bezpieczeństwa. W branży, gdzie dane klientów są równie cenne jak dane techniczne pojazdów, nie ma miejsca na przypadek.

Z tego względu warto prócz aktualizacji procedur reagowania na incydenty i ich obsługi, zweryfikować inne

What is also important for the practice is that, in its Guidelines, UODO has not in any way challenged the way in which public entities such as the police or the prosecutor's office are recognised as trusted entities, which may facilitate the controller's assessment of whether they need to report a breach when personal data has been accidentally sent to such entities.

Data Protection Officer - advisor, not contractor

The Guidelines also emphasise the importance of independence and the lack of conflict of interest on the part of the Data Protection Officer (DPO) in organisations. This is a peculiar confirmation of the view of the President of UODO, who in early 2025 issued a high-profile decision in which he questioned the DPO's place in the structure of one of the banks which meant that the DPO was not subject to top management.

The Guidelines also clarify the DPO's role in handling breaches. In particular, the DPO cannot report them himself or decide whether or not to report them. His role is to advise, analyse risks, provide support, but not to replace the data controller in fulfilling specified obligations. This is also worth bearing in mind when reporting violations to the President of UODO, which in certain cases is the controller's duty. UODO does not consider it to be correct for the DPO alone to take action, even under a power of attorney.

Practical implications of the Guidelines

The Guidelines have shed new light on the national supervisory authority's approach to personal data protection breaches. The President of UODO's expectations are quite clear: almost every breach must be reported. Prevention is therefore crucial, through the implementation of technical and organisational security measures. In an industry where customer data is as valuable as vehicle technical details, there is no room for chance.

For this reason, in addition to updating your incident response and handling procedures, it is worth reviewing

swoje procesy, m.in. te dotyczące wyboru dostawców, bezpieczeństwa danych w aplikacjach mobilnych, na stronach internetowych czy w samych pojazdach oraz stan wiedzy swojego personelu poprzez przypominające szkolenia.

Organizacje, przestrzegając Wytycznych oraz kierując się wskazówkami organu, mogą istotnie ograniczać ryzyko, a przede wszystkim chronić prawa osób fizycznych. Jeśli zaś dojdzie do incydentu, który stanowi naruszenie ochrony danych osobowych należy działać szybko, zgodnie z procedurą i ze wsparciem IOD. Przy naruszeniach ochrony danych osobowych tak jak na drodze – liczy się refleks, przewidywanie, ograniczone zaufanie i dobre przygotowanie narzędzi, z których korzystamy.

your other processes, including those relating to the selection of suppliers, the security of data on mobile applications, websites or vehicles themselves, and the level of staff's knowledge through refresher training sessions.

By complying with the Guidelines and following the authority's guidelines, organisations can significantly reduce risks and, above all, protect the rights of individuals. And if an incident occurs that constitutes a data protection breach, it is important to act quickly, according to procedure and with the support of the DPO. Data protection breaches are similar to situations on the road: what counts is reflex, foresight, limited trust and good preparation of the tools we use.



Damian Karwala

*radca prawny, counsel w praktyce
prawa własności intelektualnej
kancelarii CMS*

*attorney-at-law, counsel in the
intellectual property practice at CMS*



Magdalena Zajęcka

*radczyni prawna, associate
w praktyce prawa własności
intelektualnej kancelarii CMS*

*attorney-at-law, associate in the
intellectual property practice at CMS*



Zastosowanie modelu agencyjnego w dystrybucji pojazdów – zalety i wyzwania z punktu widzenia prawa konkurencji

Application of the agency model in vehicle distribution - advantages and challenges from the competition law perspective

Tradycyjny model sprzedaży samochodów od lat opierał się na sieci niezależnych dealerów, którzy nabywali – na własność – pojazdy od producentów, a następnie odsprzedawali je klientom końcowym. Dealerzy pełnili rolę sprzedawców, odpowiadając za lokalny marketing, negocjacje cenowe, obsługę klienta oraz serwis posprzedażowy. Jednak w ostatnim czasie rynek motoryzacyjny ulega dynamicznym przemianom. Cyfryzacja procesów sprzedażowych i przeniesienie ich części do Internetu, rozwój elektromobilności, rosnące oczekiwania konsumentów dotyczące wygody zakupów i konkurencyjności cen, wymuszają na producentach i dealerach poszukiwanie nowych modeli biznesowych. Coraz popularniejszy staje się model sprzedaży *genuine agency*.

Model agencyjny to koncepcja sprzedaży, w której dealer nie jest już niezależnym przedsiębiorcą kupującym pojazdy na własny rachunek, lecz przedsiębiorcą działającym jako agent producenta na rynku – stanowiącym część przedsiębiorstwa tego producenta. Z uwagi na tę cechę – z punktu widzenia prawa konkurencji – w modelu *genuine agency* producent może wpływać m.in. na ceny i inne warunki sprzedaży przez agenta do klientów końcowych, podczas gdy w modelu tradycyjnej dystrybucji jest to surowo zabronione.

Powyższy model opisywany jest w prawie unijnym, w Wytycznych Komisji Europejskiej w sprawie ograniczeń wertykalnych (2022/C 248/01), które mają na celu ułatwienie ustalenia jakie porozumienia wertykalne między przedsiębiorcami są dopuszczalne, bez ryzyka sankcji.

The traditional car sales model has been for years based on a network of independent dealers, who purchased vehicles (the ownership titles to them) from manufacturers and then resold them to end customers. Dealers acted as salespersons who were responsible for local marketing, price negotiations, customer service and post-sales services. However, the automotive market has been recently undergoing dynamic changes. The digitalisation of sales processes and the transfer of some of them to the Internet, the development of electromobility, growing consumer expectations related to the convenience of shopping and competitive prices, force manufacturers and dealers to search for new business models. The *genuine agency* sales model has become increasingly popular.

The agency model is a sales concept in which a dealer is no longer an independent undertaking buying vehicles autonomously, but an undertaking acting as an agent for the manufacturer in the market – representing part of that manufacturer's business. Owing to this feature – from the competition law perspective – in the *genuine agency* model, the manufacturer can influence, among other things, the prices and other conditions of sale by the agent to end customers, whereas this is strictly prohibited in the traditional distribution model.

The above model is described in EU law, in the European Commission's Guidelines on Vertical Restraints (2022/C 248/01), which aim to make it easier to determine which vertical agreements between undertakings are acceptable, without the risk of sanctions.

Tradycyjny model dealerski – niezależność, ryzyko i swoboda działania

W tradycyjnym modelu dealerskim, dealer to przedsiębiorca, który prowadzi biznes na własne ryzyko, inwestuje własne środki i samodzielnie podejmuje decyzje. Kupuje samochody od producenta lub importera, stając się ich właścicielem, a następnie sprzedaje je klientom końcowym. To dealer decyduje, czy postawi na promocje, na ekskluzywność, czy zainwestuje w nowoczesny salon w centrum miasta, czy w mniejszy punkt na obrzeżach.

Jednak ta niezależność ma swoją cenę. Dealer ponosi pełne ryzyko handlowe, w tym związane z niesprzedanym zapasem. Jeśli na rynku pojawi się nowy, bardziej atrakcyjny model konkurencji, samochody mogą utknąć w salonie, generując koszty magazynowania i utraty wartości. Dodatkowo, inwestycje w infrastrukturę, szkolenia pracowników czy lokalną reklamę są często nie do odzyskania.

Traditional dealer model - independence, risk and freedom of activities

In the traditional dealer model, a dealer is an undertaking who runs business at its own risk, invests its own funds and makes its own decisions. It buys cars from the manufacturer or importer, becoming their owner, and then sells them to end customers. It is the dealer who decides whether to focus on promotional campaigns, exclusivity, or whether to invest in a modern showroom in the city centre or a smaller dealership outlet on the outskirts.

However, this autonomy comes at a price. The dealer bears full commercial risk, including the one related to unsold stock. If a new, more attractive model from a competitor comes on the market, the cars may get stuck in the showroom, thus generating storage costs and loss of value. In addition, any investment in infrastructure, staff training or local advertising are often not recoverable.



Model genuine agency – agent jako przedłużenie producenta

Model *genuine agency* to zupełnie inna filozofia działania. Dealer przestaje być niezależnym graczem, a staje się agentem, niejako przedłużeniem ramienia

The genuine agency model - an agent as an extension of the manufacturer

The *genuine agency* model represents a completely different operating philosophy. The dealer ceases to be an independent player and becomes an agent,

producenta na rynku. Nie kupuje już samochodów na własność, nie ryzykuje własnych pieniędzy na zapasy czy promocje. Jego zadaniem jest pośredniczenie w sprzedaży, prezentowanie oferty, organizowanie jazd próbnych i dbanie o obsługę klienta, a wszystko to odbywa się według ściśle określonych zasad narzuconych przez producenta.

Ceny są ustalane centralnie – klient, niezależnie czy odwiedzi salon w Warszawie, Krakowie czy zamówi auto online, otrzyma tę samą ofertę. Producent może wprowadzić ogólnopolską promocję na wybrany model, a dealer nie ma możliwości jej modyfikowania czy negocjowania z klientem. W zamian za ograniczoną swobodę, agent otrzymuje prowizję za każdą zrealizowaną transakcję, a ryzyko finansowe i handlowe spoczywa na producencie. To rozwiązanie szczególnie atrakcyjne dla marek, które chcą zapewnić klientom jednolite doświadczenie zakupowe i pełną przejrzystość cenową.

Prawne i praktyczne niuanse modelu agencyjnego – kiedy agent jest naprawdę agentem?

Z punktu widzenia prawa konkurencji, model agencyjny nie zawsze jest tym, czym się wydaje. W szczególności do stworzenia modelu agencyjnego nie jest wystarczające podpisanie przez strony umowy nazwanej „umową agencyjną” – ważna jest jej treść, a nie nazwa nadana przez strony lub nawet lokalne prawo Państwa Członkowskiego. Kluczowe jest, by agent nie ponosił istotnych ryzyk handlowych lub finansowych związanych z transakcjami zawieranymi w imieniu producenta. Wytyczne Komisji Europejskiej wskazują trzy główne obszary ryzyka: finansowanie zapasów, inwestycje w infrastrukturę (np. salon, systemy IT) oraz działania wykonywane na własny rachunek, nawet jeśli są narzucone przez producenta.

Jeśli producent zobowiązuje agenta do kosztownych inwestycji, takich jak modernizacja salonu czy zakup specjalistycznych narzędzi, a nie rekompensuje tych wydatków, agent może ponosić istotne ryzyko gospodarcze. W takiej sytuacji relacja może nie spełniać kryteriów modelu genuine agency i może być traktowana jak tradycyjna dystrybucja, nawet jeśli strony podpiszą „umowę agencyjną”.

an extension, in a way, of the manufacturer's arm in the market. It no longer buys cars on its own, nor does it risk its own money on stock or promotional campaigns. Its task is to act as a sales agent, present the offer, organise test drives and take care of customer service, all according to strict rules imposed by the manufacturer.

Prices are set centrally – whether a customer visits a showroom in Warsaw, Cracow or orders a car online, they will receive the same offer. The manufacturer can carry out a nationwide promotional campaign for a selected model and the dealer does not have the possibility to modify it or negotiate it with the customer. In exchange for such limited freedom, the agent receives a commission for each completed transaction, whereas the financial and commercial risk rests on the manufacturer. It is a solution that is particularly attractive to brands that want to provide customers with a unified shopping experience and full price transparency.

Legal and practical nuances of the agency model – when is an agent really an agent?

From the competition law perspective, the agency model is not always what it seems to be. In particular, in order to create an agency model it is not sufficient for the parties to sign an agreement named an “agency agreement” – what is important is its content, not the name given to it by the parties or even the local law of the Member State. It is crucial that the agent does not bear significant commercial or financial risks connected with the transactions entered into on behalf of the manufacturer. The European Commission's Guidelines identify three main risk areas: financing of stocks, investments in infrastructure (e.g. showroom, IT systems) and activities performed on one's own account, even if imposed by the manufacturer.

If the manufacturer obliges the agent to make costly investments, such as upgrading the showroom or purchasing specialised tools, and does not compensate the agent for these expenses, the agent may incur significant economic risks. In such a situation, the relationship may not meet the criteria of the genuine agency model and may be treated as traditional distribution, even if the parties sign an “agency agreement”.

W praktyce, skuteczne wdrożenie modelu *genuine agency* wymaga precyzyjnego określenia, kto za co odpowiada i kto ponosi jakie ryzyko. Przykładem może być producent, który nie tylko dostarcza samochody, ale także finansuje całą infrastrukturę salonu, zapewnia szkolenia i pokrywa koszty marketingu. Wówczas agent rzeczywiście działa wyłącznie jako pośrednik, a model agencyjny spełnia wymogi prawa konkurencji.

Korzyści z wdrożenia modelu agencyjnego

Wprowadzenie modelu agencyjnego przynosi szereg korzyści zarówno dla producentów, jak i dla dealerów. Dla producentów kluczową zaletą jest pełna kontrola nad marką i polityką cenową. Dzięki centralnemu ustalaniu cen i jednolitym standardom obsługi, producent może budować spójny wizerunek na wszystkich rynkach, niezależnie od tego, czy klient kupuje samochód w dużym mieście, czy w mniejszej miejscowości. Dodatkowo, model agencyjny umożliwia producentowi bezpośrednie zbieranie i analizowanie danych o klientach, ich preferencjach, historii zakupów czy reakcjach na promocje. To z kolei pozwala na lepsze dopasowanie oferty, personalizację komunikacji i szybsze reagowanie na zmiany rynkowe.

Dla dealerów największą korzyścią jest znaczące obniżenie ryzyka finansowego. Nie muszą już inwestować własnych środków w zakup zapasów samochodów, co w tradycyjnym modelu bywało ogromnym obciążeniem, zwłaszcza w okresach spowolnienia sprzedaży. Dealerzy mogą skupić się na tym, co robią najlepiej, czyli profesjonalnej obsłudze klienta, doradztwie, organizacji jazd próbnych czy wsparciu posprzedażowym. Dealer nie musi martwić się o wyprzedaż starszych roczników czy o koszty magazynowania niesprzedanych aut, to producent przejmuje te obowiązki. Dla wielu dealerów oznacza to większą stabilność finansową i przewidywalność przychodów, zwłaszcza jeśli prowizje są jasno określone i powiązane z jakością obsługi.

Wyzwania i kontrowersje

Mimo licznych zalet, wdrożenie modelu agencyjnego wiąże się także z istotnymi wyzwaniami i budzi kontrowersje w branży motoryzacyjnej.

In practice, effective implementation of the *genuine agency* model requires a precise definition of who is responsible for what and who bears what risks. An example constitutes a manufacturer who not only supplies cars, but also finances the entire showroom infrastructure, provides training and covers any marketing costs. The agent then truly acts solely as an intermediary and the agency model meets the competition law requirements.

Benefits of implementing the agency model

The introduction of the agency model brings a number of benefits for both manufacturers and dealers. For manufacturers, the key advantage is full control over the brand and pricing policy. With central pricing determination and uniform service standards, the manufacturer can build a consistent image in all markets, irrespective of whether the customer is buying a car in a big city or in a smaller town. In addition, the agency model allows the manufacturer to directly collect and analyse data on customers, their preferences, purchase history or reactions to promotional campaigns. This, in turn, allows for better tailored offers, personalised communication and faster reactions to market changes.

For dealers, the greatest benefit is a significant reduction in financial risk. They no longer need to invest their own money to buy car stocks, which in the traditional model was sometimes a significant burden, especially during periods of slow sales. Dealers can focus on what they do best, namely professional customer service, advice, arranging test drives or offering post-sales support. Dealers do not have to worry about selling off cars manufactured in previous years (older models) or the cost of storing unsold cars, it is the manufacturer that takes over these responsibilities. For many dealers, this means greater financial stability and revenue predictability, especially if commissions are clearly defined and linked to the quality of service.

Challenges and controversies

Despite its many advantages, the implementation of the agency model also entails significant challenges and is controversial in the automotive industry.

Jednym z głównych problemów może być opór części dealerów, którzy obawiają się utraty niezależności i wpływu na lokalny rynek. Dla wielu z nich przejście z roli przedsiębiorcy do roli agenta oznacza rezygnację z możliwości samodzielnego kształtowania oferty, negocjowania cen czy prowadzenia własnych akcji promocyjnych.

Kolejnym wyzwaniem są zmiany w strukturze prowizji i rentowności. W tradycyjnym modelu dealer mógł liczyć na wyższą marżę przy sprzedaży popularnych modeli lub na dodatkowe zyski z usług finansowych i ubezpieczeniowych.

Istnieje również pewne ryzyko ograniczenia konkurencji lokalnej wewnątrz danej marki. Jeśli wszyscy dealerzy oferują te same ceny i warunki, klient traci możliwość negocjacji czy wyboru najkorzystniejszej oferty, co może wpłynąć na atrakcyjność rynku z perspektywy konsumenta. Przykładem mogą być sytuacje, w których klienci, przyzwyczajeni do rabatów i indywidualnych negocjacji, czują się zniechęceni sztywną polityką cenową konkretnej marki i w związku z tym wybiorą ofertę konkurenta – który działa na rynku przez sieć niezależnych dealerów oferujących indywidualne rabaty i benefity.

Należy zwrócić również uwagę na istotne ryzyko prawne związane z niepoprawnym wdrożeniem modelu agencyjnego. Jeżeli strony zawrą „umowę agencyjną”, a jednocześnie dealer będzie ponosił wszystkie (lub część) ryzyk związanych ze sprzedażą pojazdów, to taka umowa może zostać zakwalifikowana przez organy ochrony konkurencji jako umowa zawarta pomiędzy niezależnymi przedsiębiorcami. W takim wypadku działania producenta polegające na ustalaniu ceny odsprzedaży (legalne w modelu agencyjnym) mogą być zakwalifikowane jako zawarcie porozumienia ograniczającego konkurencję – co wiąże się z ryzykiem wysokich kar ze strony organów ochrony konkurencji.

Podsumowanie

Model agencyjny w sprzedaży samochodów stanowi odpowiedź na dynamiczne zmiany zachodzące w branży motoryzacyjnej. Przeniesienie ciężaru ryzyka finansowego z dealerów na producentów oraz centralizacja polityki cenowej i marketingowej pozwalają na budowa-

One of the main problems may be resistance by some of the dealers, who fear losing their independence and influence on the local market. For many of them, shifting from the role of an undertaking to that of an agent means giving up the possibility of designing their own offers, negotiating prices or running their own promotional campaigns.

Another challenge is the changes in commission structure and profitability. In the traditional model, a dealer could count on a higher margin when selling popular models or on additional profits from financial and insurance services.

There is also some risk of restricting local competition within a given brand. If all dealers offer the same prices and conditions, the customer loses the possibility to negotiate or choose the most advantageous offer, which can affect the attractiveness of the market from the consumer's perspective. An example could constitute situations when customers, accustomed to discounts and individual negotiation, feel discouraged by the rigid pricing policy of a particular brand and will therefore choose the offer of a competitor – which operates in the market through a network of independent dealers offering individual discounts and benefits.

Attention should also be paid to the significant legal risks associated with the incorrect implementation of the agency model. If the parties conclude an “agency agreement” and, at the same time, the dealer bears all (or part of) the risks associated with the sale of vehicles, the competition protection authorities may classify such an agreement as an agreement between independent undertakings. In such a case, the manufacturer's activities related to establishing resale price (which are legal in the agency model) may be classified as entering into a competition restricting agreement – which entails a risk of heavy fines from competition authorities.

Summary

The agency model in car sales represents a response to the dynamic changes taking place in the automotive industry. By shifting the burden of financial risk from dealers to manufacturers and centralising pricing and marketing policies, a consistent brand image can be

nie spójnego wizerunku marki i lepsze zarządzanie relacjami z klientami. Dealerzy, działając jako agenci, mogą skoncentrować się na jakości obsługi i doradztwie, co sprzyja podnoszeniu standardów na rynku. Jednocześnie wdrożenie modelu agencyjnego wiąże się z istotnymi wyzwaniami.

Model *genuine agency* może przynieść wymierne korzyści zarówno producentom, jak i dealerom, pod warunkiem właściwego wdrożenia i dostosowania do specyfiki lokalnych rynków. Jego sukces zależy od transparentności, partnerskiego podejścia oraz elastyczności w reagowaniu na potrzeby rynku i oczekiwania konsumentów. Jednocześnie, należy go wdrażać w sposób ostrożny i zawsze po dokładnej konsultacji z doradcami prawnymi – aby uniknąć poważnych ryzyk prawnych związanych z klasyfikacją niewłaściwie wdrożonego modelu agencyjnego, jako umowy pomiędzy niezależnymi przedsiębiorcami.

built and customer relationships can be better managed. Acting as agents, dealers can focus on the quality of service and advice, which helps to raise standards in the market. At the same time, the introduction of the agency model is associated with significant challenges.

The *genuine agency* model can bring tangible benefits to both manufacturers and dealers, provided it is properly implemented and adapted to the specifics of local markets. Its success depends on transparency, a partnership approach and flexibility in responding to market needs and consumer expectations. At the same time, the genuine agency model should be implemented carefully and always after careful consultation with legal advisers – to avoid serious legal risks associated with the classification of an improperly implemented agency model as an agreement between independent undertakings.

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Wytyczne Komisji Europejskiej w sprawie ograniczeń wertykalnych 2022/C 248/01.
European Commission Notice: Guidelines on Vertical Restraints 2022/C 248/01.



Krzysztof Sikora

*radca prawny, counsel w praktyce
Prawa Ochrony Konkurencji
i Konsumentów w kancelarii CMS
attorney-at-law, counsel in the
Competition and Consumer Protection
practice at CMS*



Julia Korowajska

*aplikantka adwokacka, lawyer
w praktyce Prawa Ochrony
Konkurencji i Konsumentów
kancelarii CM
advocate trainee, lawyer
in the Competition and Consumer
Protection practice at CMS*



Dodatkowa działalność pracownika a zakaz konkurencji

Additional activities of an employee and non-competition ban

W ramach nowelizacji Kodeksu pracy z 2023 roku wprowadzono przepis, zgodnie z którym pracodawca nie może zakazać pracownikowi jednoczesnego pozostawania w stosunku pracy z innym pracodawcą lub jednoczesnego pozostawania w innym stosunku prawnym (np. umowa zlecenia, kontrakt B2B). Nie dotyczy to przypadków, kiedy pracownik ma zawartą umowę o zakazie konkurencji oraz gdy ograniczenia wynikają z odrębnych przepisów. W praktyce oznacza to, że pracodawca nie może zakazać pracownikowi dorabiania poza podstawową umową o pracę, o ile nie zawarto ważnej umowy o zakazie konkurencji. Pracodawca nie może również uzależniać podjęcia przez pracownika dodatkowej działalności zarobkowej od swojej uprzedniej zgody. Nowelizacja rozszerza zatem swobodę pracowników w podejmowaniu dodatkowej aktywności zawodowej i jednocześnie zmusza pracodawców do bardziej świadomego zabezpieczania interesów firmy. W branży motoryzacyjnej, gdzie konkurencja jest wysoka, a doświadczeni pracownicy stanowią istotny zasób strategiczny, umowa o zakazie konkurencji pozostaje aktualnie często jedynym skutecznym narzędziem ochrony przed działalnością konkurencyjną pracowników.

Pracowniczy zakaz konkurencji w trakcie i po ustaniu zatrudnienia

Aby skutecznie zabezpieczyć się przed sytuacją, w której pracownik podejmuje zatrudnienie u konkurencji, konieczne jest zawarcie odrębnej umowy o zakazie konkurencji. Taka umowa – pod rygorem nieważności – wymaga formy pisemnej i powinna precyzyjnie określać:

- rodzaj działalności konkurencyjnej, której zakaz dotyczy np. branża, typ klientów,
- formy działalności konkurencyjnej – obejmujące zarówno prowadzenie działalności gospodarczej, jak i zatrudnienie, świadczenie usług na podstawie umów cywilnoprawnych, itd. oraz

As part of the 2023 amendments to the Labour Code, a provision has been introduced whereby an employer cannot prohibit an employee from being concurrently in an employment relationship with another employer or from being concurrently in another legal relationship (e.g. contract of mandate, B2B contract). This does not apply in cases where the employee has a non-compete agreement in place and where restrictions arise from separate legislation. In practice, this means that an employer cannot prohibit an employee from earning extra money outside of the basic employment contract unless a valid non-competition agreement is in place. The employer also cannot make the employee's undertaking of additional gainful activity conditional on the employer's prior consent. The amendment therefore extends the freedom of employees to engage in additional gainful activity and, at the same time, forces employers to more consciously safeguard the interests of the company. In the automotive industry, where competition is high and experienced employees are an important strategic resource, a non-compete agreement is currently often the only effective tool to protect against employees' competitive activities.

Employee non-compete ban during and after termination of employment

In order to effectively prevent a situation in which an employee takes up employment with a competitor, a separate non-compete agreement is required. This agreement must be in writing – on pain of invalidity – and should specify precisely:

- the type of competitive activity to which the prohibition applies, e.g. industry, type of customers,
- the forms of competitive activity – including both business and employment, provision of services under civil law contracts, etc.; and

- zakres terytorialny zakazu - odpowiadający rzeczywistemu zasięgowi działalności pracodawcy.

Zakaz nie może być zbyt ogólny i pracodawca nie może zakazać wszelkiej działalności zarobkowej, a jedynie takiej, która realnie stanowi konkurencję względem jego działalności. Działalność konkurencyjna może więc obejmować m.in. pracę w warsztatach lub serwisach samochodowych, punktach sprzedaży części zamiennych, firmach diagnostycznych, a także zasiadanie w organach konkurencyjnych spółek, bycie pełnomocnikiem lub posiadanie udziałów w firmach działających na tym samym rynku.

Umowa o zakazie konkurencji może obowiązywać przez okres zatrudnienia pracownika i w takim przypadku nie wymaga ona wypłaty dodatkowego wynagrodzenia pracownikowi. Obejmuje wówczas cały czas trwania stosunku pracy, w tym okres wypowiedzenia. Pracownik objęty takim zakazem nie może podejmować działalności konkurencyjnej ani świadczyć pracy dla konkurencyjnych podmiotów.

W przypadku kluczowych pracowników mających dostęp do szczególnie ważnych informacji, których ujawnienie mogłoby narazić pracodawcę na szkodę, warto rozważyć rozszerzenie zakazu konkurencji na okres też po zakończeniu zatrudnienia. W praktyce zakazy takie obowiązują zwykle od 3 do 12 miesięcy, rzadziej do 24 miesięcy. W przypadku zakazu konkurencji po ustaniu zatrudnienia, pracownikowi należy się odszkodowanie w wysokości co najmniej 25% wynagrodzenia otrzymanego przez pracownika przed ustaniem stosunku pracy przez okres odpowiadający okresowi obowiązywania zakazu konkurencji.

Warto zaznaczyć, że przepisy nie przewidują mechanizmu wcześniejszego zakończenia przez pracodawcę zakazu konkurencji obowiązującego po ustaniu zatrudnienia. Jeśli pracodawca chce mieć możliwość wcześniejszego zakończenia zakazu, konieczne jest zawarcie w umowie o zakazie konkurencji odpowiednich klauzul, takich jak: prawo odstąpienia - możliwe do wykonania do chwili rozwiązania stosunku pracy pracownika, kiedy zakaz konkurencji obowiązujący po ustaniu zatrudnienia nie zaczął jeszcze formalnie obowiązywać, oraz prawo wypowiedzenia - pozwalające zakończyć obowiązywanie zakazu z zachowaniem terminu

- the territorial scope of the prohibition - corresponding to the actual scope of the employer's activities.

The prohibition cannot be too general and the employer cannot prohibit all gainful activities, but only those that are in real competition with its activities. Thus, competitive activities may include, for example, working in garages or car services, spare parts outlets, diagnostic companies, as well as sitting on the bodies of competing companies, being a proxy or holding shares in companies operating in the same market.

A non-compete agreement may apply for the duration of the employee's employment and, therefore, it does not require the payment of additional remuneration to the employee. It then covers the entire duration of the employment relationship, including the notice period. An employee covered by such a non-compete may not engage in competitive activities or provide work for competing entities.

In the case of key employees with access to particularly important information, the disclosure of which could expose the employer to harm, it is worth considering extending the non-compete to the period also after the termination of employment. In practice, these bans usually apply for 3 to 12 months, less frequently up to 24 months. In the case of a post-employment non-compete, the employee is entitled to compensation of at least 25% of the remuneration received by the employee prior to the termination of employment for the period corresponding to the duration of the non-compete.

It is worth noting that the legislation does not provide a mechanism for the employer to terminate a post-employment non-compete early. If the employer wants to be able to terminate the non-compete early, it is necessary to include appropriate clauses in the non-compete agreement, such as: the right of withdrawal - which can be exercised until the termination of the employee's employment relationship, when the post-employment non-compete has not yet formally started to apply, and the right of notice - which allows the employer to terminate the non-compete with a notice period of, for example, one month. From the point of view of market

wypowiedzenia np. miesięcznego. Z punktu widzenia praktyki rynkowej oraz bezpieczeństwa prawnego warto więc już na etapie zawierania umowy zadbać o precyzyjne sformułowanie mechanizmu wyjścia z takiego zakazu – z określeniem trybu, formy oraz maksymalnego terminu skorzystania z tej opcji. Pozwala to uniknąć niepotrzebnych kosztów związanych z wypłatą odszkodowania w sytuacji, gdy utrzymywanie zakazu przestaje być uzasadnione biznesowo.

Obok klasycznego zakazu konkurencji, coraz większe znaczenie w praktyce rynkowej zyskują również klauzule zakazujące pracownikom pozyskiwania klientów oraz pracowników (non-solicitation, non-poaching). Zgodnie z przepisami ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, zarówno pracownicy, jak i byli pracownicy nie mogą nakłaniać klientów pracodawcy lub innych osób do rozwiązania z nim umowy albo niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, w celu przysporzenia korzyści sobie lub osobom trzecim albo szkodenia pracodawcy. Podobnie jest z zakazem „podkradania” pracowników. Prawo zakazuje sytuacji, w których pracownik lub były pracownik nakłania osoby świadczące na rzecz pracodawcy pracę do niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków pracowniczych albo innych obowiązków umownych, w celu przysporzenia korzyści sobie lub osobom trzecim albo szkodenia pracodawcy. Zakaz podejmowania tego typu działań wynika z ustawy i nie wymaga zawierania z pracownikiem osobnej umowy. W praktyce jednak wiele firm decyduje się na wprowadzenie umownych klauzul non-solicitation, które doprecyzowują zakres zakazu, np. poprzez wskazanie branż, krajów, konkretnych klientów. Problem pojawia się wtedy, gdy taka klauzula ma zbyt szeroki zakres. Wówczas może być zakwalifikowana jako ukryty zakaz konkurencji, co może wiązać się z koniecznością wypłaty odszkodowania po ustaniu zatrudnienia, nawet jeśli formalnie nie zawarto z pracownikiem umowy o zakazie konkurencji obowiązującej też po ustaniu zatrudnienia.

Działalność niekonkurencyjna

Co jednak z sytuacją, gdy dodatkowa działalność, którą chce podjąć pracownik jest niekonkurencyjna? Nierzadkie w praktyce jest to, że chce on łączyć pracę w swojej branży z zatrudnieniem np. w rodzinnej firmie działającej w innej branży. Albo obok pracy chce

practice and legal security, it is therefore worth taking care already at the stage of concluding the agreement to precisely formulate the mechanism for exiting from such a prohibition – specifying the mode, form and maximum time limit for exercising this option. This avoids unnecessary costs associated with the payment of compensation in a situation where maintaining a ban is no longer justified in business terms.

In addition to the classic non-compete, clauses prohibiting employees from soliciting customers and employees (non-solicitation, non-poaching) are also gaining importance in market practice. Pursuant to the provisions of the Act on Combating Unfair Competition, neither employees nor former employees may solicit the employer's customers or other persons to terminate a contract with the employer or to fail to perform or improperly perform a contract with the employer, with the aim of benefiting themselves or third parties or harming the employer. Likewise, there is a prohibition on 'stealing' employees. The law prohibits situations in which an employee or former employee induces persons providing work for the employer to fail to perform or improperly perform their labour or other contractual duties, with the aim of benefiting themselves or third parties or harming the employer. The prohibition on such actions follows from the law and does not require a separate agreement with the employee. In practice, however, many companies choose to introduce contractual non-solicitation clauses that clarify the scope of the prohibition, e.g. by indicating industries, countries, specific clients. The problem arises when such a clause is too broad in scope. Then it may be qualified as a disguised non-compete, which may entail the payment of compensation upon termination of employment, even if no non-compete agreement has been formally entered into with the employee that also applies after termination of employment.

Non-competitive activities

However, what about when the additional activity that the employee wishes to undertake is non-competitive? It is not uncommon in practice that the employee wants to combine work in their industry with employment in, for example, a family business operating in another

angażować się w innego typu działalność – np. polityczną, społeczną czy medialną.

W pierwszej kolejności warto się skupić na możliwości podpisania przez pracownika dodatkowej umowy o pracę w podmiocie niekonkurencyjnym w stosunku do pracodawcy. W tym wypadku od niedawna (tj. od 2023 r., gdy miała miejsce wspomniana na wstępie nowelizacja przepisów) nie ma już wątpliwości, że nie można tego pracownikowi zakazać. Nawet jeśli podpisze się z nim umowę o zakazie konkurencji czy inną zbliżoną wykluczającą takie zatrudnienie. Naturą zakazu konkurencji jest bowiem ograniczenie działalności konkurencyjnej, a nie działalności niekonkurencyjnej. Tym samym, zasadniczo zdezaktualizowały się orzeczenia sprzed zmiany w 2023 r., które wskazywały, że niekiedy w umowie można ograniczyć możliwość pracownika do brania „drugiego etatu” nawet w branżach niekonkurencyjnych.

industry. Or, alongside their job, employee wants to engage in another type of activity – such as political, social or media work.

In the first instance, it is worth focusing on the possibility for the employee to sign an additional employment contract with an entity that is not competitive with the employer. In this case, as of recently (i.e. from 2023, when the amendment to the legislation mentioned at the beginning took place), there is no longer any doubt that an employee cannot be prohibited from doing so, even if a non-compete or similar agreement is signed with him or her excluding such employment. Indeed, the nature of a non-compete agreement is to restrict competitive activity, not non-competitive activity. Thus, rulings prior to the 2023 amendment – which indicated that sometimes in a contract an employee's ability to take a 'second job' even in non-competitive industries can be restricted – have essentially become obsolete.



Sprawa nie jest jednak do końca rozstrzygnięta, jeśli chodzi o innego typu poboczne aktywności takie jak np. działalność polityczna czy medialna. Problemem jest to, że w takich wypadkach dochodzi bardzo często do konfliktu różnych wartości. Z jednej strony dbałości o dobro zakładu pracy (co jest obowiązkiem pracownika), a z drugiej np. wolności wypowiedzi (czyli prawa

However, the matter is not fully settled when it comes to other types of side activities, such as political or media activities. The problem is that in such cases there is very often a conflict of different values: on the one hand, caring for the good of the workplace (which is the employee's duty) and, on the other hand, for example, freedom of expression (which is a right enshrined in

zapisanego w Konstytucji). Dlatego trzeba w takich wypadkach ważyć wartości i rozpatrywać każdy przypadek z osobna. Z tego względu trudno jest znaleźć proste rozwiązania działające zawsze i wszędzie – nawet jeśli pracownik podpisze porozumienie zabraniające mu prowadzenia działalności medialnej czy politycznej, to może się okazać, że pracodawca nie będzie w stanie tego zakazu wyegzekwować (np. wypowiadając umowę o pracę). Sąd bowiem może stwierdzić, że tak sformułowany zakaz jest zbyt daleko idący. Dlatego pracodawca powinien być w stanie udowodnić, że dane ograniczenie ma charakter celowy (tj. faktycznie w danym wypadku realizuje cel uniknięcia szkód, np. reputacyjnych), konieczny (tj. nie da się go inaczej osiągnąć) i proporcjonalny (tj. że zastosowane ograniczenie nie jest za „ostre” w stosunku do osiąganych rezultatów). Nie oznacza to, że klauzule ograniczające działalność poboczną pracowników są niepotrzebne – przydają się, ale nie powinny być zbyt nieostre, a pracodawca musi być gotów wykazać, że istotnie w danych okolicznościach wyegzekwowanie zakazu było zasadne.

Przykładowo, bardziej zasadne będzie wypowiedzenie umowy o pracę menadżerowi wysokiego szczebla, który został aktywnym działaczem partyjnym prezentującym publicznie poglądy komunistyczne niżli szeregowemu pracownikowi, który działa w dzielnicowym stowarzyszeniu i został radnym miejskim.

W takich sytuacjach zresztą ujawnia się też zaleta różnego rodzaju polityk unikania konfliktów interesu. Jeśli pracodawca byłby w stanie wykazać, że dana działalność poboczna tworzy ryzyko konfliktu interesów, to może ten fakt wykorzystać, by wzmocnić swoją argumentację przemawiającą za egzekwowaniem zakazu dotyczącego danej pobocznej działalności.

Konkluzje

Nowelizacja Kodeksu pracy z 2023 r. wprowadziła zasadę, zgodnie z którą pracodawca nie może zabronić pracownikowi podejmowania dodatkowej pracy lub działalności, o ile nie zawarto ważnej, pisemnej umowy o zakazie konkurencji albo nie wynika to z odrębnych przepisów. Aby skutecznie chronić swoje interesy, pracodawca powinien zatem precyzyjnie formułować umowy o zakazie konkurencji – określając rodzaj, formy

the Constitution). Therefore, values have to be weighed in such cases and each case has to be considered individually. For this reason, it is difficult to find simple solutions that work always and everywhere: even if an employee signs an agreement prohibiting him or her from engaging in media or political activities, it may turn out that the employer will not be able to enforce this prohibition (e.g. by terminating the employment contract). This is because the court may find that the prohibition formulated in this way is too far-reaching. Therefore, the employer should be able to prove that the restriction in question is purposeful (i.e. it actually achieves the objective of avoiding damage, e.g. reputational damage, in a given case), necessary (i.e. it cannot be achieved otherwise) and proportionate (i.e. that the restriction applied is not too 'harsh' in relation to the results achieved). This does not mean that clauses restricting employees' fringe activities are unnecessary – they are useful, but they should not be too vague, and the employer must be prepared to demonstrate that it was indeed reasonable in the circumstances to enforce the prohibition.

For example, it will be more justifiable to terminate the employment contract of a high-level manager who has become an active party activist presenting communist views in public than of a rank-and-file employee who is active in a district association and has become a city councillor.

In such situations, moreover, the advantage of various types of conflict-of-interest avoidance policies becomes apparent. If an employer could show that a particular fringe activity creates a risk of a conflict of interest, it can use this fact to strengthen its case for enforcing a ban on the fringe activity in question.

Conclusions

The 2023 amendments to the Labour Code introduced the principle that an employer cannot prohibit an employee from undertaking additional work or activities, unless a valid written non-compete agreement has been entered into, or that it follows from separate regulations. In order to effectively protect its interests, the employer should therefore precisely formulate non-compete agreements – specifying the type, forms and

i terytorialny zakres działalności konkurencyjnej – oraz rozważyć rozszerzenie zakazu na okres po ustaniu zatrudnienia, co jednak wymaga wypłaty odszkodowania wynoszącego co najmniej 25 % dotychczasowego wynagrodzenia. Coraz częściej stosowane klauzule *non-solicitation* i *non-poaching* mogą doprecyzowywać ustawowe zakazy pozyskiwania klientów i pracowników, lecz gdy mają zbyt szeroki zakres, mogą zostać uznane za ukryty zakaz konkurencji i rodzić obowiązek odszkodowawczy. Wreszcie, choć po nowelizacji nie można już ograniczać pracownikom niekonkurencyjnego „drugiego etatu”, to w przypadku działalności politycznej, społecznej czy medialnej konieczne jest każdorazowe wważenie interesu pracodawcy i konstytucyjnych wolności pracownika, przy czym pracodawca musi wykazać celowość, konieczność i proporcjonalność ewentualnych ograniczeń.

territorial scope of competitive activities – and consider extending the prohibition to the period after the termination of employment (which, however, requires paying compensation amounting to at least 25 per cent of the previous salary). Increasingly used *non-solicitation* and *non-poaching clauses* may clarify statutory prohibitions on soliciting clients and employees, but when they are too broad in scope, they may be considered a disguised non-compete requirement and give rise to a compensation obligation. Finally, although non-competitive ‘second jobs’ can no longer be restricted to employees after the amendment, in the case of political, social or media activities, it is necessary to weigh the interests of the employer and the constitutional freedoms of the employee in each case, with the employer having to demonstrate the advisability, necessity and proportionality of any restrictions.



Agnieszka Kałwa

*adwokat, counsel w praktyce prawa
pracy kancelarii CMS
advocate, counsel in the Employment
practice at CMS*



Michał Tutaj

*starszy prawnik w praktyce prawa
pracy kancelarii CMS
senior associate, in the Employment
practice at CMS*



Ochrona wizualna w motoryzacji

- Mercedes i granice znaków towarowych

Visual Protection in the Automotive Industry

- Mercedes and the Limits of Trade Marks

W świecie motoryzacji design to coś więcej niż estetyka. To element marki, opowieść i przewaga konkurencyjna. Jednak przeniesienie wyglądu pojazdu lub jego części na grunt ochrony prawnej w formie znaku towarowego nie zawsze jest proste. Dwie ostatnie sprawy spółki Mercedes-Benz Group AG przed organami unijnymi ds. własności intelektualnej pokazują, jak cienka jest granica między tym, co można zarejestrować, a tym, co pozostaje do swobodnego wykorzystania przez wszystkich producentów.

Zgłoszenie na Off-road Mercedesa

Zarówno ekspert Urzędu Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej, jak i Izba Odwoławcza odmówili rejestracji, uznając, że rysunek jest zbyt ogólny. Sąd UE podtrzymał tę ocenę, stwierdzając, że grafika przedstawia jedynie „zwyczajową reprezentację” samochodu terenowego i nie jest czymś, co przeciętny odbiorca skojarzyłby wyłącznie z jednym producentem.

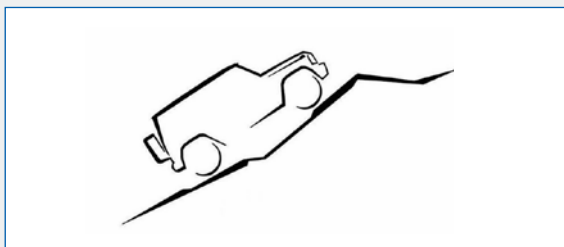
Nawet przy wysokim poziomie uwagi konsumentów w przypadku drogich produktów, takich jak luksusowe

In the automotive world, design is more than just aesthetics. It is part of a brand's identity, its story and its competitive advantage. However, transferring the appearance of a vehicle or its parts into legal protection in the form of a trade mark is not always straightforward. Two recent cases involving Mercedes Benz Group AG before the European Union intellectual property authorities illustrate just how fine the line is between what can be registered and what remains free for all manufacturers to use.

The Mercedes Off-Road Application

Both the EU Intellectual Property Office (EUIPO) Examiner and the Board of Appeal refused the registration, finding that the drawing was too generic. The General Court upheld that assessment, concluding that the graphic was merely a customary representation of an off-road vehicle and not something the average consumer would associate exclusively with a single manufacturer.

Even with the high level of attention consumers pay to expensive products such as luxury cars, the Court



Znak towarowy Unii Europejskiej Nr 018805110 zgłoszony przez Mercedes-Benz Group AG
European Union Trade Mark No. 018805110 filed by Mercedes Benz Group AG

samochody, Sąd UE nie dopatrzył się w szkicu elementu, który wiązałby go jednoznacznie z marką Mercedes-Benz. Orzeczenie wpisuje się w linię orzeczniczą dotyczącą znaków przestrzennych. Jeśli znak wiernie odwzorowuje normy branżowe, czy to w 3D, czy w formie rysunku 2D, nie uzyska ochrony jako znak towarowy. Prawo ma zagwarantować, że standardowe przedstawienia produktu pozostaną dostępne dla wszystkich uczestników rynku.

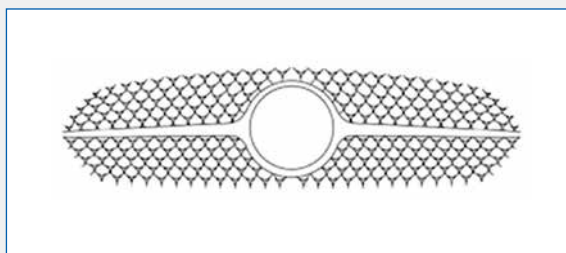
Grafika chłodnicy, która spełniła wymogi

Kilka tygodni później, w kwietniu 2025 r., Mercedes-Benz Group AG odniósł sukces w innej sprawie, tym razem dotyczącej charakterystycznej „diamentowej” osłony chłodnicy.

found no element in the sketch that would clearly link it to the Mercedes Benz brand. The decision aligns with established case law on shape marks: if a sign faithfully reproduces industry norms, whether in three dimensional form or as a two dimensional drawing, it will not obtain trade mark protection. The law aims to ensure that standard product depictions remain available to all market participants.

The Radiator Grille That Met the Requirements

A few weeks later, in April 2025, Mercedes Benz Group AG scored a win in another case, this time concerning its distinctive diamond radiator grille.



Znak towarowy Unii Europejskiej Nr 018922038 zgłoszony przez Mercedes-Benz Group AG
European Union Trade Mark No. 018922038 filed by Mercedes Benz Group AG

W 2023 roku Mercedes złożył wniosek o rejestrację znaku figuratywnego przedstawiającego stylizowaną grafikę chłodnicy w klasie 12 (w tym „metalowe osłony chłodnicy dla pojazdów”) i klasie 28 (zabawki i gry). Ekspert Urzędu Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej odmówił rejestracji w części, argumentując, że grafika nie odbiega wystarczająco od standardowych wzorów stosowanych w motoryzacji.

Mercedes odwołał się i Izba Odwoławcza przyznała mu rację. Kluczowe znaczenie miała tu grupa odbiorców, czyli specjaliści, tacy jak warsztaty samochodowe i doświadczeni pasjonaci motoryzacji, którzy zwracają większą uwagę na szczegóły i potrafią rozpoznać markę

In 2023, Mercedes applied to register a figurative mark depicting a stylised radiator grille in Class 12 (including “metal radiator grilles for vehicles”) and Class 28 (toys and games). The EUIPO Examiner refused the application in part, arguing that the graphic did not deviate sufficiently from standard grille designs used in the automotive industry.

Mercedes appealed, and the Board of Appeal sided with the company. A key factor was the target group: specialists such as automotive workshops and experienced car enthusiasts, who pay greater attention to details and can recognise a brand through distinctive design

o charakterystycznych cechach designu auta. Choć poszczególne elementy, takie jak siatkowa struktura, centralne okrągłe pole na logo czy pozioma listwa, są znane w branży, to ich kombinacja, proporcje i charakterystyczny wzór gwiazdnej siatki uznano za wystarczająco odmienną od norm sektorowych, aby mogła wskazywać na pochodzenie towaru.

Izba uchyliła decyzję odmowną, potwierdzając, że nawet odwzorowanie produktu może mieć charakter odróżniający, jeśli jego konfiguracja wyraźnie różni się od standardów rynkowych.

Wnioski dla branży motoryzacyjnej

Te dwie sprawy pokazują, jak cienka jest granica między ochroną a brakiem ochrony wizualnych elementów pojazdu. Rejestracja wizerunków całych pojazdów jest procesem szczególnie wymagającym. Jeśli przedstawienie odpowiada typowej sylwetce lub układowi modelu, na przykład standardowego SUV-a, uzyskanie ochrony jest mało prawdopodobne. Wyjątek stanowi sytuacja, gdy obraz zawiera wyraźne, charakterystyczne elementy pozwalające jednoznacznie powiązać go z konkretną marką.

Pojedyncze części pojazdu mają większe szanse na uzyskanie ochrony, zwłaszcza jeśli dany element konstrukcji jest unikalny, rozpoznawalny i wyraźnie odbiega od standardów branżowych. Ważne jest także, czy element ten jest skierowany do świadomego, profesjonalnego odbiorcy, który potrafi powiązać go z konkretnym producentem.

Znaki towarowe i wzory przemysłowe to dwa różne narzędzia ochrony. W przypadku wielu cech wizualnych pojazdów bardziej niezawodną ścieżką jest rejestracja wzoru przemysłowego. Znak towarowy najlepiej sprawdza się w odniesieniu do takich elementów, które mają potencjał do utrzymania trwałego skojarzenia z daną marką.

W czasach, gdy detale designu, od kształtu reflektorów po wzór kratki chłodnicy, mogą być równie rozpoznawalne jak logo firmy motoryzacyjnej, tego rodzaju sprawy podkreślają wagę przemyślanej strategii ochrony własności intelektualnej. Nie każdy efektowny

features. While individual elements such as the mesh structure, central circular area for the logo and horizontal bar are familiar in the industry, the combination, proportions and distinctive star mesh pattern were considered sufficiently different from sector norms to indicate the commercial origin of the goods.

The Board overturned the refusal, confirming that even a product depiction can possess distinctiveness if its configuration clearly departs from market standards.

Key Takeaways for the Automotive Sector

These two cases show just how fine the line between protection and non-protection of visual elements of vehicles is. Registering the appearance of an entire vehicle is a particularly demanding process. If the representation reflects the typical silhouette or layout of a model, for example a standard SUV, protection is unlikely. An exception may be made if the image contains clear, distinctive features that unequivocally link it to a specific brand.

Individual vehicle parts have better chances of obtaining protection, especially if the design element is unique, recognisable and significantly different from industry standards. It is also important whether the element is aimed at a knowledgeable, professional audience capable of associating it with a particular manufacturer.

Trade marks and design rights are two different protection tools. For many visual features of vehicles, registering a design is the more reliable route. Trade marks work best for elements that have the potential to maintain a lasting association with the brand.

At a time when design details, from headlight shapes to grille patterns, can be as recognisable as a carmaker's logo, cases like these highlight the importance of a well-planned intellectual property strategy. Not every visually striking element should be part of a trade mark

wizualnie element powinien znaleźć się w portfolio znaków towarowych, ale jeśli projekt naprawdę wyróżnia się w zatłoczonym segmencie, warto rozważyć walkę o jego ochronę.

Dla Mercedesa marzec zakończył się porażką, a kwiecień zwycięstwem. Dla całej branży przesłanie jest jasne: im większa wyjątkowość designu, tym większe szanse na jego ochronę.

portfolio, but if a design truly stands out in a crowded segment, it may be worth fighting to protect it.

For Mercedes, March ended in defeat and April brought victory. For the automotive industry as a whole, the message is clear: the greater the uniqueness of the design, the greater the chances of securing protection.



Agata Stachowiak

radczyni prawna, senior associate w praktyce

Prawa Własności Intelektualnej i Nowych

Technologii w kancelarii CMS

attorney-at-law, senior associate in the Intellectual

Property and New Technologies practice at CMS



Arbitraż jako strategiczne narzędzie w sporach dotyczących łańcucha dostaw w branży motoryzacyjnej: wyzwania transgraniczne

Arbitration as a Strategic Tool for Automotive Supply Chain Disputes: Navigating Cross-Border Challenges

Działalność przemysłu motoryzacyjnego opiera się na coraz bardziej złożonych, zglobalizowanych łańcuchach dostaw, które są niezwykle podatne na zakłócenia. Dla polskich firm motoryzacyjnych, które stanowią istotną część europejskiego ekosystemu produkcyjnego, spory wynikające z relacji transgranicznych są zarówno powszechne, jak i kosztowne. Tradycyjne spory sądowe często toczą się zbyt wolno i są kłopotliwe pod względem jurysdykcyjnym z perspektywy możliwości rozwiązania określonych, komercyjnie wrażliwych nieporozumień. Arbitraż oferuje strategiczną alternatywę – zapewniając neutralność, skuteczność i egzekwowalność ponad granicami. Niniejszy artykuł analizuje najczęstsze źródła sporów transgranicznych w sektorze motoryzacyjnym i pokazuje, w jaki sposób arbitraż może służyć jako potężne narzędzie do globalnego zarządzania ryzykiem prawnym i operacyjnym.

1. Powszechne spory transgraniczne w łańcuchach dostaw w przemyśle motoryzacyjnym

Łańcuchy dostaw w branży motoryzacyjnej są z natury globalne, wzajemnie powiązane i bardzo wrażliwe na zakłócenia. Polskie firmy motoryzacyjne, działające w ramach międzynarodowych sieci, często muszą się mierzyć z transgranicznymi sporami wynikającymi ze złożoności operacyjnej, finansowej i prawnej. Spory te można zaklasyfikować do kilku wspólnych kategorii.

Zakłócenia w łańcuchu dostaw

Zakłócenia spowodowane nieprzewidzianymi zdarzeniami – takimi jak pandemia, klęski żywiołowe, niestabilność geopolityczna lub zamknięcie portów – często prowadzą do sporów obejmujących klauzule dotyczące siły wyższej. Strony mogą nie zgadzać się co do tego,

The automotive industry operates through increasingly complex, globalised supply chains that are highly susceptible to disruption. For Polish automotive companies, which form a vital part of the European manufacturing ecosystem, disputes arising from cross-border relationships are both common and costly. Traditional litigation often proves too slow and jurisdictionally cumbersome for resolving these commercially sensitive disagreements. Arbitration offers a strategic alternative – providing neutrality, efficiency, and enforceability across borders. This article explores the most frequent sources of cross-border disputes in the automotive sector and demonstrates how arbitration can serve as a powerful tool for managing legal and operational risk globally.

1. Common Cross-Border Disputes in Automotive Supply Chains

Automotive supply chains are inherently global, interconnected, and highly sensitive to disruptions. Polish automotive companies, operating within multinational networks, frequently encounter cross-border disputes driven by operational, financial, and legal complexities. These disputes tend to fall into several common categories.

Supply Chain Disruptions

Disruptions caused by unforeseen events – such as pandemics, natural disasters, geopolitical instability, or port closures – often give rise to disputes involving force majeure clauses. Parties may disagree on whether the event qualifies, whether alternative sour-

czy zdarzenie kwalifikuje się jako spór należący do tej kategorii, czy alternatywne źródła dostaw były racjonalnie dostępne lub w jaki sposób należy alokować koszty wynikające z opóźnień.

Opóźnienia w dostawach są szczególnie uciążliwe w kontekście produkcji JIT (just-in-time), gdzie nawet krótkie przerwy mogą wstrzymać produkcję. Spory często dotyczą roszczeń o zapłatę kar umownych, strat finansowych lub naruszenia standardów wydajności.

Kwestie jakości i zgodności ze specyfikacjami

Często pojawiają się spory dotyczące zgodności dostarczanych części ze specyfikacjami umownymi lub standardami branżowymi. Spory dotyczące kontroli jakości mogą wiązać się z dochodzeniami technicznymi dotyczącymi tego, czy usterki wynikają z wad projektowych, niewłaściwych materiałów lub błędów produkcyjnych – zwłaszcza w przypadku komponentów o krytycznym znaczeniu dla bezpieczeństwa lub gwarancji.

Roszczenia handlowe i finansowe

Transgraniczne umowy dostawy są również narażone na ryzyko sporów dotyczących mechanizmów ustalania cen, wahań kursów walut i kosztów przeniesienia, zwłaszcza w czasach niestabilności gospodarczej lub zmieniającej się polityki handlowej. Coraz częstsze stosowanie klauzul waloryzacji cen – powiązanych z kosztami surowców lub indeksami walutowymi – nie zapobiegło sporom dotyczącym ich interpretacji.

Spory związane z płatnościami, w tym dotyczące opóźnień w płatnościach, potrąceń lub roszczeń o potrącenie, są nadal powszechne. Problemy finansowe po jednej ze stron transakcji mogą szybko przerodzić się w konflikt prawny.

Spory dotyczące interpretacji umów

Spory często pojawiają się też wokół niejednoznacznych sformułowań w zakresie prawa do wypowiedzenia, klauzul wyłączności, zobowiązań ilościowych lub warunków odnowienia. Nawet dobrze napisane umowy mogą być różnie interpretowane w różnych systemach prawnych ze względu na różne normy handlowe.

2. Strategiczne zalety arbitrażu w sporach w branży motoryzacyjnej

Ze względu na fakt, że transgraniczne łańcuchy dostaw stają się coraz bardziej złożone, arbitraż oferuje firmom

ces of supply were reasonably available, or how costs resulting from delays are to be allocated.

Delivery delays are particularly disruptive in the just-in-time manufacturing context, where even short interruptions may halt production. Disputes often involve claims for contractual penalties, financial loss, or breach of performance standards.

Quality and Specification Issues

Disagreements frequently arise over the conformity of supplied parts with contractual specifications or industry standards. Quality control disputes may involve technical investigations into whether defects originate from design flaws, improper materials, or manufacturing failures – especially when safety-critical components are involved or warranties are triggered.

Commercial and Financial Claims

Cross-border supply agreements are also prone to disputes regarding pricing mechanisms, currency fluctuations, and pass-through costs, especially in times of economic volatility or changing trade policies. The increasing use of price adjustment clauses – linked to raw material costs or foreign exchange indices – has not prevented disagreements over their interpretation. Payment-related disputes, including late payments, deductions, or claims of set-off, remain common. Financial distress on one side of a transaction can quickly escalate into legal conflict.

Contractual Interpretation Disagreements

Finally, disputes often emerge around ambiguous language in termination rights, exclusivity clauses, volume commitments, or renewal terms. Even well-drafted contracts may be interpreted differently across legal systems due to varying commercial norms.

2. Strategic Advantages of Arbitration in Automotive Disputes

As cross-border supply chains become increasingly complex, arbitration offers automotive companies

motoryzacyjnym pragmatyczną i strategiczną metodę rozwiązywania sporów. Jego zalety wykraczają daleko poza zwykłe preferencje proceduralne, zapewniając stronom neutralne, skuteczne i wrażliwe z komercyjnego punktu widzenia forum dostosowane do wyjątkowych wyzwań sektora.

Neutralność i globalna egzekwowalność

Arbitraż zapewnia neutralność, pozwalając stronom na uzgodnienie neutralnej siedziby i uniknięcie postrzeganej lub faktycznej przewagi „sądu lokalnego” zwykle związanej z postępowaniem sądowym. Jest to szczególnie korzystne dla polskich firm motoryzacyjnych zawierających umowy z zagranicznymi producentami OEM i dostawcami. Co ważne, wyroki arbitrażowe są w szerokim zakresie wykonalne w ponad 170 jurysdykcjach na mocy Konwencji Nowojorskiej – co jest szczególnie istotne, gdy aktywa są rozproszone poza granicami kraju.

Specjalistyczna wiedza branżowa

Kolejną zaletą jest możliwość wyznaczenia arbitrów posiadających odpowiednią, specjalistyczną wiedzę techniczną i branżową. Spory dotyczące łańcucha dostaw w branży motoryzacyjnej często wymagają dogłębnego zrozumienia procesów produkcyjnych, standardów jakości i praktyk zakupowych. Arbitrzy posiadający doświadczenie w tych obszarach mogą szybciej i dokładniej zrozumieć niuanse sporu niż sędzia w sądzie powszechnym, co przekłada się na lepszą jakość i szybkość podejmowania decyzji.

Poufność

Poufność jest kwestią kluczową w sporach handlowych – szczególnie z perspektywy ochrony tajemnic handlowych, wrażliwych informacji cenowych lub zastrzeżonych metod produkcji. W przeciwieństwie do postępowań sądowych, arbitraż pozwala stronom na dyskretne rozwiązywanie sporów, zachowanie relacji biznesowych i uniknięcie szkód wizerunkowych.

Elastyczność i szybkość procedur

Procedury arbitrażowe są z reguły bardziej elastyczne i skuteczne niż postępowania sądowe. Strony mogą ograniczyć postępowanie dowodowe, przyjąć uproszczone harmonogramy lub zgodzić się na przyspieszone postępowanie – jest to szczególnie przydatne w razie konieczności podjęcia pilnych decyzji w celu uniknięcia

a pragmatic and strategic method for resolving disputes. Its benefits go far beyond mere procedural preference, providing parties with a neutral, efficient, and commercially sensitive forum tailored to the unique challenges of the sector.

Neutrality and Global Enforceability

Arbitration ensures neutrality by allowing parties to agree on a neutral seat, avoiding the perceived or actual „home court” advantage typically associated with litigation. This is particularly beneficial for Polish automotive companies entering into contracts with foreign OEMs and suppliers. Importantly, arbitral awards are broadly enforceable in over 170 jurisdictions under the New York Convention – an especially relevant consideration when assets are dispersed across borders.

Industry Expertise

Another advantage is the ability to appoint arbitrators with relevant technical and industry expertise. Automotive supply chain disputes often require deep understanding of manufacturing processes, quality standards, and procurement practices. Arbitrators with experience in these areas can grasp the nuances of the dispute more rapidly and accurately than a generalist judge, improving the quality and speed of decision-making.

Confidentiality

Confidentiality remains essential in commercial disputes – particularly for safeguarding trade secrets, sensitive pricing information, or proprietary manufacturing methods. Unlike court proceedings, arbitration allows parties to resolve issues discreetly, preserving business relationships and avoiding reputational damage.

Procedural Flexibility and Speed

Arbitral procedures are typically more flexible and efficient than court litigation. Parties may limit document production, adopt streamlined timetables, or agree to fast-track proceedings – particularly useful when urgent decisions are needed to avoid production delays. With disputes in the automotive sector often

opóźnień w produkcji. Z uwagi na fakt, iż spory w sektorze motoryzacyjnym często wiążą się z ciągłością operacyjną, możliwość odpowiedniego dostosowania postępowania jest nieoceniona.

Efektywność kosztowa

O ile arbitraż może wiązać się z koniecznością uiszczenia opłat z góry, zmniejszenie opóźnień proceduralnych, przewidywalność harmonogramów i unikanie równoległych postępowań w różnych jurysdykcjach często prowadzą do obniżenia ogólnych kosztów – szczególnie w przypadku złożonych, wielostronnych sporów dotyczących łańcucha dostaw.

Łącznie wszystkie wskazane strategiczne zalety pokazują, dlaczego arbitraż jest coraz częściej preferowaną metodą rozwiązywania sporów w sektorze motoryzacyjnym – zwłaszcza w przypadku firm działających w międzynarodowym środowisku produkcyjnym w Polsce.

3. Najlepsze praktyki dotyczące klauzul arbitrażowych

Podstawowe kwestie redakcyjne

Podstawą skutecznej klauzuli arbitrażowej jest jasno określony zakres, wskazany najlepiej przy użyciu sformułowań językowych o szerokim znaczeniu, takich jak „wynikający z niniejszej umowy lub z nią związany”, co ma na celu uwzględnienie szerokiego zakresu sporów. Wybór miejsca postępowania stanowi kluczową decyzję strategiczną w klauzulach arbitrażowych, ponieważ determinuje prawo właściwe dla procedury i zakres interwencji sądu. Dla polskich firm motoryzacyjnych w transgranicznych łańcuchach dostaw, wybór jurysdykcji państwa będącego sygnatariuszem Konwencji Nowojorskiej zapewnia wykonalność orzeczeń. Przy wyborze należy wziąć pod uwagę neutralność, jakość sądownictwa i bliskość miejsca, w którym prowadzona jest działalność. Polskie sądy podchodzą przyjaźnie do arbitrażu, co czyni Polskę dobrym miejscem do rozstrzygania sporów w naszym regionie.

Specjalistyczna wiedza branżowa ma kluczowe znaczenie dla sukcesu arbitrażu w branży motoryzacyjnej. Klauzula może określać kryteria kwalifikacyjne wymagające od arbitrów doświadczenia z zakresu produkcji w branży motoryzacyjnej, logistyki lub działań w ramach łańcucha dostaw. Wiedza na temat relacji

linked to operational continuity, the ability to tailor proceedings is invaluable.

Cost Effectiveness

While arbitration may entail up-front fees, the reduction in procedural delays, predictability of timelines, and avoidance of parallel proceedings across jurisdictions often lead to lower overall costs – particularly in complex, multi-party supply chain disputes.

Taken together, these strategic advantages demonstrate why arbitration is increasingly the preferred forum for resolving disputes in the automotive sector – particularly for companies operating within Poland's international manufacturing environment.

2. Strategic Advantages of Arbitration in Automotive Disputes

Essential Drafting Considerations

The foundation of an effective arbitration clause is a clearly defined scope, ideally using broad language such as „arising out of or relating to this contract” to encompass a wide range of disputes.

Seat selection is a critical strategic decision in arbitration clauses, as it determines the procedural law and court intervention. For Polish automotive companies in cross-border supply chains, choosing a New York Convention signatory jurisdiction ensures enforceability. The choice should consider neutrality, judiciary quality, and proximity to operations. Polish courts are arbitration-friendly, making Poland a viable seat for regional disputes.

Industry-specific expertise is crucial for automotive arbitration success. The clause may specify qualification criteria requiring arbitrators with backgrounds in automotive manufacturing, logistics, or supply chain operations. Knowledge of OEM-supplier relationships, production timelines, and quality control standards

OEM-dostawca, harmonogramów produkcji i standardów kontroli jakości umożliwia arbitrom zrozumienie złożonych sporów technicznych. Arbitrzy powinni również posiadać wiedzę w zakresie handlu międzynarodowego.

Projektowanie ram procesowych

Regulamin ICC pozostaje złotym standardem arbitrażu międzynarodowego. Regulamin ICC 2021 wprowadził udoskonalone przepisy dotyczące sporów wielopodmiotowych, szczególnie istotne dla łańcuchów dostaw w branży motoryzacyjnej z udziałem wielu dostawców i producentów. Regulamin ułatwia łączenie i konsolidację powiązanych sporów, co ma zasadnicze znaczenie, gdy zakłócenia w łańcuchu dostaw wpływają na wiele stosunków umownych. Regulamin Arbitrażowy UNCITRAL 2021 oferuje elastyczność w zakresie arbitrażu ad hoc, szczególnie odpowiednią dla firm motoryzacyjnych, którym zależy na efektywnym kosztowo rozstrzygnięciu sporów przy jednoczesnym zachowaniu rygoru proceduralnego, podczas gdy Regulamin Postępowania Przyspieszonego UNCITRAL zawiera postanowienia dotyczące arbitrażu przyspieszonego, ważne w przypadku sporów motoryzacyjnych, w których czas jest istotnym elementem.

Specjalistyczne kwestie dotyczące sporów w branży motoryzacyjnej obejmują: • przyspieszone procedury w przypadku zakłóceń w łańcuchu dostaw wymagających natychmiastowego rozwiązania; • postanowienia dotyczące wielostronnych sporów, uwzględniające złożone relacje z dostawcami w branży motoryzacyjnej; • mechanizmy powoływania ekspertów technicznych w sporach w zakresie inżynierii i produkcji; • ochronę poufności tajemnic handlowych i informacji dotyczących konkurencji.

Procedury arbitra doraźnego są niezbędne w przypadku sporów motoryzacyjnych wymagających pilnego tymczasowego rozwiązania, takich jak zakłócenia łańcucha dostaw lub przerwy w produkcji. Postanowienia Regulaminu ICC dotyczące Arbitra Doraźnego oferują usprawnione procedury, przy jednoczesnym zachowaniu zasad rzetelnego procesu.

Planowanie uznania i wykonania wyroku

Zgodność z Konwencją Nowojorską zapewnia szeroką wykonalność wyroków arbitrażowych. Niemal

enables arbitrators to understand complex technical disputes. Arbitrators should also possess international trade knowledge.

Procedural Framework Design

ICC Rules remain the gold standard for international arbitration. The 2021 ICC Rules introduced enhanced provisions for multi-party disputes, particularly relevant for automotive supply chains involving multiple suppliers and manufacturers. The rules facilitate joinder and consolidation of related disputes, essential when supply chain disruptions affect multiple contractual relationships. The 2021 UNCITRAL Arbitration Rules offer flexibility for ad hoc arbitration, particularly suitable for automotive companies seeking cost-effective dispute resolution whilst maintaining procedural rigour, whereas the UNCITRAL Expedited Arbitration Rules include expedited arbitration provisions, valuable for time-sensitive automotive disputes.

Specialized considerations for automotive disputes include: • expedited procedures for supply chain disruptions requiring immediate resolution; • multi-party provisions accommodating complex automotive supply relationships; • technical expert appointment mechanisms for engineering and manufacturing disputes; • confidentiality protections for trade secrets and competitive information.

Emergency arbitrator mechanisms are essential for automotive disputes requiring urgent interim relief, such as supply chain disruptions or production stoppages. The ICC Emergency Arbitrator Provisions offer streamlined procedures while maintaining due process.

Enforcement and Recognition Planning

New York Convention compliance ensures broad enforceability of arbitration awards. The Convention's

powszechne przyjęcie przepisów Konwencji zapewnia firmom motoryzacyjnym przewidywalne mechanizmy uznania i stwierdzenia wykonalności wyroków w globalnych łańcuchach dostaw.

4. Praktyczne wyzwania i rozwiązania związane z wdrażaniem

Najczęstsze problemy dotyczące wdrożenia

Najbardziej rozpowszechnionym wyzwaniem związanym z wdrożeniem, z którym mierzą się firmy motoryzacyjne, są nieodpowiednio sporządzone klauzule arbitrażowe. Klauzule te, określane terminem „midnight clauses”, ze względu na fakt, że są one często formułowane „na ostatnią chwilę” w końcowych etapach negocjowania umowy, mogą przekształcić arbitraż ze skutecznego mechanizmu rozstrzygania sporów w kosztowny koszmar prawny. Niejednoznaczny język stanowi główny problem redakcyjny. W branży motoryzacyjnej, gdzie spory często dotyczą wielu stron i złożonych specyfikacji technicznych, taka niejednoznaczność może pozwolić stronom na całkowite pominięcie arbitrażu i zainicjowanie postępowania sądowego.

Rozwiązania strategiczne

Aby zarządzać sporami w łańcuchu dostaw w sposób najbardziej efektywny kosztowo, zaleca się firmom przyjęcie proaktywnego podejścia do zapobiegania sporom. Spółki powinny rozważyć wdrożenie kompleksowych procedur planowania etapu poprzedzającego spór, które będą dotyczyć potencjalnych obszarów konfliktu, zanim dojdzie do ich eskalacji. Metody wczesnej oceny spraw umożliwiają spółkom dokonanie oceny ryzyka związanego ze sporem i uniknięcie prowadzenia sporów sądowych w sprawach, które mają małe szanse na korzystne rozstrzygnięcie. Dzięki właściwemu podejściu do kwestii potencjalnych sporów na etapie sporządzania umowy można zaoszczędzić wiele czasu i kosztów. Zintegrowane zarządzanie umowami wymaga koordynacji między działem zakupów, inżynieryjnym i prawnym, aby zapewnić zgodność stosowanych klauzul arbitrażowych z realiami operacyjnymi.

Najlepsze praktyki w zakresie wdrożenia

Skuteczne zarządzanie sprawami wymaga zastosowania kompleksowych systemów dokumentacji elektronicznej w celu wsparcia postępowań arbitrażowych i ułatwienia sprawnego gromadzenia dowodów. Pro-

near-universal adoption provides automotive companies with predictable enforcement mechanisms across global supply chains.

4. Practical Implementation Challenges and Solutions

Common Implementation Pitfalls

The most pervasive implementation challenge facing the automotive companies stems from inadequately drafted arbitration clauses. These ‘midnight clauses’ – so named because they are often negotiated as ‘afterthoughts’ in the final stages of contract negotiations – can transform arbitration from an efficient dispute resolution mechanism into a costly legal nightmare. Ambiguous language represents the primary drafting pitfall. In automotive contexts, where disputes often involve multiple parties and complex technical specifications, such ambiguity can enable parties to bypass arbitration entirely and resort to court litigation.

Strategic Solutions

It is recommended that companies adopt proactive dispute prevention as the most cost-effective approach to managing supply chain disputes. Companies should consider implementing comprehensive pre-dispute planning processes that address potential conflict areas before they escalate. Early case assessment methodologies enable companies to evaluate dispute risks and avoid litigating matters with low chances of success. Much time and cost can be saved by addressing potential disputes during contract drafting. Integrated contract management requires coordination between purchasing, engineering, and legal departments to ensure arbitration clauses align with operational realities.

Implementation Best Practices

Effective case management requires comprehensive electronic documentation systems to support arbitration proceedings and facilitate efficient discovery. Early case assessment protocols and decision tree

tokoły oceny sprawy na jej wczesnym etapie i metoda drzew decyzyjnych umożliwiają prawnikom wewnętrzną ocenę kwestii merytorycznych sporu, identyfikację ryzyk i podejmowanie świadomych decyzji dotyczących arbitrażu lub ugody. Realistyczne planowanie powinno uwzględniać ograniczenia przemysłu motoryzacyjnego, a wymagania dotyczące produkcji i łańcucha dostaw powinny być uwzględniane w harmonogramach arbitrażu w celu zminimalizowania zakłóceń. Systemy monitorowania kosztów i regularne raportowanie pomagają kontrolować wydatki arbitrażowe w stosunku do budżetów. Regularna ocena wdrażania technologii, w tym narzędzi AI i wirtualnych platform do prowadzenia przesłuchań, może zwiększyć wydajność.

Powyższe podejście umożliwia firmom motoryzacyjnym poruszanie się po złożonościach międzynarodowego arbitrażu i przekształcenie rozwiązywania sporów w proaktywne narzędzie strategiczne do zarządzania transgranicznymi relacjami w łańcuchu dostaw.

5. Przyszłe trendy i rozważania

Wraz z szybkim rozwojem sektora motoryzacyjnego pojawiają się nowe kategorie sporów i innowacyjne podejścia do ich rozwiązywania. Oczekuje się, że wskutek przejścia na pojazdy elektryczne, przyjęcia zaawansowanych technologii produkcyjnych oraz zwiększenia nacisku na zrównoważony rozwój i zgodność z przepisami dotyczącymi ochrony środowiska, powstaną nowe, technicznie złożone konflikty w międzynarodowych łańcuchach dostaw. Ochrona danych, incydenty związane z cyberbezpieczeństwem i korzystanie z technologii pojazdów połączonych z siecią (connected car) również prawdopodobnie zajmą ważne miejsce w przyszłych sporach prawnych.

Postęp technologiczny będzie w coraz większym stopniu kształtował sam proces rozwiązywania sporów. Wirtualne przesłuchania, cyfrowe zarządzanie dowodami i administrowanie sprawami wspomagane przez sztuczną inteligencję stały się głównym nurtem w arbitrażu, oferując większą wydajność i dostępność, zwłaszcza w przypadku sporów transgranicznych.

methodologies enable in-house counsel to evaluate dispute merits, identify risks, and inform decisions about arbitration versus settlement. Realistic scheduling should account for automotive industry constraints, with production and supply chain requirements informing arbitration timetables to minimise disruption. Cost monitoring systems and regular reporting help track arbitration expenses against budgets. Regular evaluation of technology adoption, including AI tools and virtual hearing platforms, can enhance efficiency.

This approach enables the automotive companies to navigate international arbitration complexities and transform dispute resolution into a proactive strategic tool for managing cross-border supply chain relationships.

5. Future Trends and Considerations

As the automotive sector rapidly evolves, new categories of disputes and innovative approaches to resolution are emerging. The transition towards electric vehicles, adoption of advanced manufacturing technologies, and heightened focus on sustainability and environmental compliance are expected to generate novel, technically complex conflicts across international supply chains. Data protection, cybersecurity incidents, and the use of connected vehicle technologies are also likely to feature prominently in future legal disagreements.

Technological advances will increasingly shape dispute resolution itself. Virtual hearings, digital evidence management, and AI-supported case administration have become mainstream in arbitration, offering improved efficiency and accessibility, particularly for cross-border disputes.

6. Wnioski

W środowisku zdefiniowanym przez złożoność, szybkość i międzynarodową współzależność, arbitraż wyróżnia się jako skuteczna strategia dla polskich firm motoryzacyjnych stojących w obliczu transgranicznych sporów w łańcuchu dostaw. Połączenie neutralności, wiedzy specjalistycznej, poufności i wykonalności oferuje wymierne korzyści w porównaniu z tradycyjnym postępowaniem sądowym. Poprzez proaktywne włączanie solidnych klauzul arbitrażowych i bieżące śledzenie zmian w branży i prawie, firmy motoryzacyjne mogą lepiej chronić się zarówno przed istniejącymi, jak i pojawiającymi się zagrożeniami na rynku globalnym.

6. Conclusion

In an environment defined by complexity, speed, and international interdependence, arbitration stands out as an effective strategy for Polish automotive companies facing cross-border supply chain disputes. Its combination of neutrality, expertise, confidentiality, and enforceability offers tangible advantages over traditional litigation. By proactively incorporating robust arbitration clauses and staying abreast of industry and legal developments, automotive businesses can better protect themselves against both existing and emerging risks in the global marketplace.



Piotr Szczepański

adwokat, associate w praktyce

Postępowañ Spornych w kancelarii CMS

advocate, associate, in the Dispute Resolution

practice at 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 80 biur w ponad 45 państwach, w ramach których usługi prawne świadczy ponad 5 000 prawników. CMS jest największą i jedną z najbardziej doświadczonych kancelarii w Polsce, gdzie działa od blisko 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

C M S is an international organisation of independent law firms that provides comprehensive legal and tax advisory services to businesses, financial institutions and administrative bodies. The firm has over 80 offices in more than 45 countries worldwide, where it employs over 5,000 lawyers. CMS is one of the largest and most experienced law firms in Poland, where it has operated for nearly 30 years. CMS' offices in Warsaw and Poznań employ over 200 lawyers who advise clients operating in all economic sectors. For more information, please visit www.cms.law

Podatki Taxes



03



Zmiany 2025

Amendments 2025

VAT

Utrzymanie ograniczeń w prawie do odliczenia VAT przy nabyciu, najmu lub leasingu samochodów osobowych

Rada Unii Europejskiej przedłużyła do końca 2028 roku derogację od zasad wynikających z Dyrektywy VAT dotyczącą możliwości ograniczenia VAT w stosunku do wydatków związanych z samochodami osobowymi. Dzięki decyzji Rady, prawo do odliczenia VAT w odniesieniu do nabywania, najmu czy leasingu samochodów osobowych oraz innych wydatków związanych z samochodami osobowymi będzie nadal co do zasady ograniczone do wysokości 50% podatku naliczonego. Pełne prawo do odliczenia VAT przysługiwać będzie natomiast nadal w ograniczonym zakresie (generalnie w przypadku samochodów nabywanych dla celów odsprzedaży czy leasingu a także w przypadku wykorzystania samochodu osobowego w 100% do celów biznesowych).

VAT

Maintaining limitations on the right to deduct VAT on the purchase, rental or leasing of passenger cars

The Council of the European Union has extended until the end of 2028 the derogation from the VAT Directive rules allowing Member States to limit VAT deduction on expenses related to passenger cars. Due to the Council's decision, the right to deduct VAT on the purchase, rental or leasing of passenger cars and on other expenses related to passenger cars will, as a rule, continue to be limited to 50% of input VAT. Full VAT deduction will still be available only in a limited set of cases (generally for vehicles purchased for resale or leasing, and where a passenger car is used 100% for business purposes).

Krajowy system e-faktur

Dużym wyzwaniem podatkowym, do którego przedsiębiorcy przygotowywali się również w 2025 roku, pozostaje wdrożenie Krajowego Systemu e-Faktur (KSeF). Wejście w życie tych przepisów znacząco wpłynie na całą branżę motoryzacyjną. Dostosowania wymagają nie tylko procedury i narzędzia informatyczne związane z fakturowaniem, ale także niektóre procesy biznesowe. Przepisy o obowiązkowym KSeF wejdą w życie co do zasady 1 lutego 2026 r., przy czym dla mniejszych podatników obowiązek wystawiania faktur w KSeF został odroczony do 1 kwietnia 2026 r.

Również na poziomie UE trwają prace nad wprowadzeniem zharmonizowanych zasad dotyczących m.in. raportowania elektronicznego dla celów VAT (tzw. pakiet VIDA). Prace te są jeszcze na wczesnym poziomie zaawansowania (brak jest na chwilę obecną pełnego konsensusu państw członkowskich co do kształtu tej reformy).

National e-Invoicing System (KSeF)

A major tax challenge that businesses were also preparing for in 2025 remains the implementation of the National e-Invoicing System (KSeF). The entry into force of these regulations will significantly affect the entire automotive industry. Adjustments are required not only to invoicing-related procedures and IT tools, but also to certain business processes. As a rule, the mandatory KSeF regime will take effect on 1 February 2026, with the obligation to issue invoices via KSeF for smaller taxpayers deferred until 1 April 2026.

At the EU level, work is also underway on introducing harmonised rules regarding, among other things, electronic VAT reporting (the so-called VIDA package). This work is still at an early stage (there is currently no full Member State consensus on the shape of the reform).

AKCYZA

Zwrot podatku akcyzowego w przypadku samochodów osobowych będących przedmiotem reeksportu

W 2025 roku wprowadzona została możliwość zwrotu podatku akcyzowego zapłaconego od samochodu osobowego, zarejestrowanego czasowo na terytorium kraju w celu jego wywozu za granicę. Dotychczas możliwość zwrotu podatku akcyzowego było ograniczone wyłącznie do przypadku, gdy wywożony za granicę pojazd nie był jeszcze zarejestrowany. Nawet czasowa rejestracja samochodu wykluczała możliwość odzyskania zapłaconego podatku akcyzowego. W wyroku w sprawie C-105/22 TSUE potwierdził, że taka konstrukcja nie narusza prawa unijnego. Jednak przychylając się do głosu podmiotów zajmujących się reeksportem samochodów osobowych, Ministerstwo Finansów zdecydowało się na rozszerzenie możliwości odzyskania akcyzy o przypadki, gdy pojazd był zarejestrowany jedynie czasowo, z przeznaczeniem do wywozu poza terytorium kraju.

Rozwiązanie to może uatrakcyjnić reeksport samochodów osobowych do innych państw UE oraz państw

EXCISE DUTY

Refund of excise duty upon re-exportation of cars

In 2025, a possibility was introduced to refund excise duty paid on a passenger car that was temporarily registered in Poland for the purpose of exporting it abroad. Previously, an excise refund was available only if the exported vehicle had not yet been registered. Even temporary registration made recovery of paid excise impossible. In case C-105/22, the CJEU confirmed that such a design does not violate EU law. However, responding to requests from companies involved in the re-export of passenger cars, the Ministry of Finance decided to extend the refund to cases where a vehicle had been only temporarily registered with the intention of export outside Poland.

This solution may make re-exports of passenger cars to other EU countries and third countries more attractive.

trzecich. Historycznie istotna część nowych samochodów sprzedawanych w Polsce faktycznie trafiała do odbiorców zagranicznych. Związane było to z polityką cenową koncernów motoryzacyjnych (np. segmentacja rynków w oparciu o siłę nabywczą mieszkańców kraju i stosowanie niższych cen w państwach nieco uboższych). Przede wszystkim wpływ na skalę reeksportu miał jednak kurs PLN/EUR. W przypadku słabej złotówki i polityki producentów stosowania niższych cen w Polsce powstawały istotne różnice w cenie nowych samochodów pomiędzy rynkiem polskim a niektórymi rynkami zagranicznymi.

Obecnie, ze względu na stosunkowo wysokie notowania PLN (oraz energiczne działania niektórych marek mające na celu ograniczenie reeksportu nowych samochodów) skala tego zjawiska nie jest tak duża jak w przeszłości. Wydaje się, że możliwość odzyskania akcyzy, nie wpłynie w decydujący sposób na skalę zjawiska reeksportu, chyba, że dojdzie do osłabienia kursu PLN wobec EUR.

Zwrot podatku akcyzowego w odniesieniu do samochodów osobowych sprowadzonych do Polski do wykonywania testów

Wprowadzona została również możliwość zwrotu podatku akcyzowego w odniesieniu do samochodów sprowadzonych do Polski w celu wykonywania testów, co stanowi niewątpliwie pozytywną zmianę.

ZMIANY 2026

VAT

Krajowy system e-faktur

W 2026 finalnie wprowadzony będzie obowiązek fakturowania (i otrzymywania faktur) za pośrednictwem Krajowego Systemu e-Faktur (KSEF). Będzie to bardzo duża zmiana w funkcjonowaniu przedsiębiorców.

Inne zmiany

29 września 2025 pojawiła się zapowiedź wprowadzenia pakietu zmian w podatku VAT, które miałyby wejść w życie w 2026 roku. Wśród tematów istotnych dla branży motoryzacyjnej najważniejsze są:

Historically, a significant share of new cars sold in Poland actually ended up with foreign customers. This was linked to the pricing policies of automotive groups (e.g., market segmentation based on purchasing power and lower prices in somewhat poorer countries). Above all, however, the scale of re-export was driven by the PLN/EUR exchange rate. When PLN was weak and manufacturers used lower pricing in Poland, substantial price differences arose between the Polish market and some foreign markets.

Currently, due to the relatively strong PLN (and energetic measures by some brands aimed at limiting re-export of new cars), the scale of the phenomenon is not as large as in the past. It seems that the possibility of recovering excise will not decisively change the scale of re-export unless the PLN weakens against the EUR.

Refund of excise duty on cars imported for testing purposes

A possibility of excise refund was also introduced for cars brought to Poland for testing purposes, which is undoubtedly a positive change.

CHANGES 2026

VAT

National e-Invoicing System (KSeF)

In 2026, the obligation to issue (and receive) invoices via the National e-Invoicing System (KSeF) will finally be introduced. This will be a major change in how businesses operate.

Other

On 29 September 2025, an announcement was made of a package of VAT changes that would enter into force in 2026. Among topics important for the automotive sector, the most significant are:

1. Likwidacja obowiązku wpłaty podatku VAT od środka transportu w terminie 14 dni od wewnątrzwspólnotowego nabycia towaru (dotyczy samochodów będących przedmiotem rejestracji przez podatników);
2. Wprowadzenie instytucji składu podatkowego (umożliwiającego sprzedaż towarów bez naliczania VAT);
3. Uproszczeniu i doprecyzowaniu zasad rozliczania VAT w imporcie.

1. Elimination of the obligation to pay VAT on a means of transport within 14 days from an intra-Community acquisition (applies to cars subject to registration by taxpayers);
2. Introduction of a VAT Warehouse procedure (allowing the sale of goods without charging VAT);
3. Simplification and clarification of VAT import rules.

AKCYZA

Obniżona stawka podatku w przypadku MHEV

od 2024 roku Krajowa Administracja Skarbowa (KAS) zaczęła kwestionować możliwość stosowania obniżonej stawki akcyzowej na samochody hybrydowe typu „mild hybrid” (MHEV). Podstawą takiego stanowiska KAS był Komunikat Komisji Europejskiej (Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 404/01) z 20 października 2022 r. (68 i 69 Sesja Komitetu Zharmonizowanego) dotyczący zmian klasyfikacji na gruncie CN (Nomenklatura Scalona). Zdaniem dużej części administracji skarbowej, ta zmiana spowodowała, że samochody MHEV, których silnik elektryczny nie umożliwia choćby chwilowego samodzielnego napędu pojazdu nie może korzystać z obniżonej stawki w podatku akcyzowym.

Stanowisko to jest zdecydowanie nieuzasadnione. Przepisy o podatku akcyzowym wskazują, że warunkiem stosowania obniżonej stawki akcyzy jest możliwość wykorzystania silnika elektrycznego do napędu pojazdu (bez odwołania się do klasyfikacji statystycznych). Tak długo, jak silnik elektryczny wykorzystany jest do napędu pojazdu istnieje prawo do zastosowania stawki obniżonej (nawet gdyby wkład silnika elektrycznego w napęd pojazdu był niewielki). Warto również dodać, że zgodnie z ustawą o podatku akcyzowym, zmiany w CN nie powodują zmian w opodatkowaniu akcyzą samochodów, jeżeli nie zostały określone w tej ustawie (co oczywiście nie miało miejsca w niniejszej sprawie). Wreszcie sama zmiana podejścia do klasyfikacji na gruncie CN wskazana w Komunikacie Komisji Europejskiej wcale nie przesądza o wyłączeniu MHEV z podkategorii CN 8703 40 (grupujące samochody hybrydowe).

EXCISE DUTY

Reduced excise rate for MHEV

Since 2024, the National Revenue Administration (KAS) has begun to challenge the application of the reduced excise rate to “mild hybrid” (MHEV) vehicles. The basis for KAS’s position was the European Commission Communication (Official Journal of the EU C 404/01) of 20 October 2022 (68th and 69th sessions of the Harmonized System Committee) regarding changes in CN (Combined Nomenclature) classification. According to a sizeable part of the tax administration, this change meant that MHEV cars, whose electric motor does not enable even momentary independent propulsion of the vehicle, cannot benefit from the reduced excise rate.

This position is clearly unfounded. The Polish Excise Duty Act states that the condition for applying the reduced rate is the possibility of using the electric motor to propel the vehicle (without reference to statistical classifications). As long as the electric motor is used to propel the vehicle in any extend, the right to apply the reduced rate exists (even if the electric motor’s contribution to propulsion is small). It is also worth adding that, under the Excise Duty Act, changes to the CN do not alter excise taxation of cars unless specified in the Act (which obviously did not occur here). Finally, the change in CN classification approach indicated in the Commission Communication does not in itself exclude MHEVs from CN 8703 40 (the subheading grouping hybrid vehicles).

Istnieje już linia korzystnych dla podatników wyroków WSA czyli pierwszej instancji sądów administracyjnych (np. III SA/Wa 1147/24; I SA/Gd 922/24; I SA/Rz 198/25) potwierdzających możliwość stosowania stawki obniżonej w podatku akcyzowym dla pojazdów typu MHEV. Od wyroków tych zostały złożone skargi kasacyjne przez administrację skarbową i obecnie podatnicy czekają na stanowisko NSA. Należy jednak raczej oczekiwać, że NSA zgodzi się ze stanowiskiem przedstawionym przez WSA. Jest wysoce prawdopodobne, że kwestia ta zostanie rozstrzygnięta wyrokami NSA w 2026 roku.

There is already a line of favourable first-instance administrative court judgments (WSA) (e.g., III SA/Wa 1147/24; I SA/Gd 922/24; I SA/Rz 198/25) confirming the possibility of applying the reduced excise rate to MHEV vehicles. The tax administration has filed cassation appeals against these judgments, and taxpayers are now waiting for the Supreme Administrative Court (NSA) to rule. However, it is rather expected that the NSA will agree with the position presented by the WSAs. It is highly probable that this issue will be resolved by NSA judgments in 2026.



Jerzy Martini

Partner, Doradca podatkowy w MartiniTAX

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 kilkakrotnie zwyciężali w rankingach doradców podatkowych w zakresie podatku VAT a także prowadzeniu sporów sądowych. Mamy największe wśród polskich doradców podatkowych doświadczenie w prowadzeniu sporów przed Trybunałem Sprawiedliwości UE.

MARTINITAX

MartiniTAX renders complex tax advisory services both for global corporations and local, dynamic entrepreneurs. We specialize in tax disputes and sophisticated VAT, income tax, transfer pricing and excise duties issues. Our specialists have been chosen several times as leading tax advisors in VAT, corporate income tax and court disputes. We have unrivalled experience in representing (successfully) taxpayers in the Court of Justice of EU.



Zmiany w CIT od 2025 r. CIT changes since 2025

Rok 2025 nie obfitował w istotne zmiany podatkowe w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych (CIT).

Kluczowym zagadnieniem z jakim od 1 stycznia 2025 r. muszą zmierzyć się najwięksi polscy podatnicy jest raportowanie jednolitego pliku kontrolnego dla celów podatku CIT tzw. JPK_CIT.

Nowe obowiązki raportowania dotyczą podmiotów, których przychody w poprzednim roku podatkowym przekroczyły 50 mln EUR. Podatnicy tacy zostali zobowiązani do prowadzenia ksiąg rachunkowych w postaci elektronicznej i przekazywania danych podatkowych dotyczących realizowanych transakcji, zysków i strat w formie elektronicznej w wystandaryzowanej schemie w formacie xml (w terminie złożenia deklaracji rocznej CIT-8).

The year 2025 did not bring significant tax changes in the Polish corporate income tax (CIT) regulations.

A key issue which the largest Polish taxpayers has been from January 1, 2025, was the reporting of the Single Administrative File – CIT, so-called JPK_CIT.

The new reporting obligations apply to entities with revenues for the previous year exceeding EUR 50 million. Such taxpayers are required to maintain accounting records in electronic form and submit tax data regarding transactions, profits, and losses electronically (by the deadline for filing the CIT-8 return).

Oprócz danych nt. ksiąg rachunkowych, które do tej pory wymagane były na żądanie organów podatkowych (struktura JPK_KR), nowe obowiązki wymagają prezentacji w formacie xml danych dotyczących kalkulacji wyniku podatkowego w postaci struktury logicznej JPK_KR_PD (podatek dochodowy) oraz JPK_ST (środki trwałe).

Od 1 stycznia 2026 r. obowiązek składania JPK_CIT zostanie rozszerzony o podatników, którzy są zobowiązani przysyłać ewidencję JPK_VAT, by od kolejnego roku objąć również wszystkich pozostałych podatników CIT.

Przygotowanie do zmian wymaga:

- weryfikacji dotychczasowego mapowania kont księgowych pod kątem JPK_KR (z uwagi na nowe znaczniki księgowe kont),
- przygotowania mapowania kont z perspektywy kalkulacji podstawy opodatkowania CIT (nowe znaczniki podatkowe).

Wdrożenie raportowania JPK_KR_PD wymaga weryfikacji planu kont i zmiany sposobu przygotowania przejścia z wyniku księgowego na podatkowy.

Apart from accounting data required on demand previously (JPK_KR structure), the new obligations require presenting in specified xml format required data on the CIT calculation in the form of the logical structure of JPK_KR_PD (income tax) and JPK_ST (fixed assets).

From January 1, 2026, the obligation to submit JPK_CIT will be extended to taxpayers who are required to submit JPK_VAT files, and from the following year, it will also cover all other CIT taxpayers.

Preparation for the changes requires:

- verification of the current mapping of book-keeping accounts from JPK_KR perspective (due to new accounting markers of the accounts),
- preparation of account mapping from the CIT tax base calculation (new tax markers of accounts).

Implementation of the JPK_KR_PD scheme requires verification of the chart of accounts and revision of the method of calculation of the transition from accounting to tax result.



Dodatkowo, przygotowanie struktury JPK_ST_KR wymaga weryfikacji danych dotyczących środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych pod kątem ich prezentacji zgodnie ze schemą.

Moreover, preparing the JPK_ST_KR structure calls for the review of data on fixed and intangible assets in order to present them in line with the required scheme.

We wrześniu 2025 r. Ministerstwo Finansów przedstawiło natomiast projekt licznych zmian do przepisów podatkowych, w tym do ustawy o CIT. Zapowiadane zmiany mają obejmować m.in.:

- ograniczenie amortyzacji wartości firmy i środków trwałych, brak możliwości wstecznej zmiany stawek;
- zróżnicowanie podstawy opodatkowania minimalnym CIT w zależności od wielkości podatnika;
- wprowadzenie wymogu zatrudnienia min. 3 osób dla podatników korzystających z preferencyjnego reżimu opodatkowania dochodów z IP – tzw. IP BOX;
- znaczące zmiany w tzw. estońskim CIT, m.in. w zakresie opodatkowania rozdysponowanego dochodu z tytułu zysku netto, definicji ukrytych zysków i wydatków niezwiązanych z działalnością;
- doprecyzowanie pojęć „mały podatnik” oraz „podmiot rozpoczynający działalność”.

In September 2025, the Ministry of Finance presented a draft of numerous amendments to tax regulations, including the Corporate Income Tax Act. The announced changes include:

- limiting the depreciation of goodwill and fixed assets, and preventing retroactive depreciation rate changes;
- differentiating the minimum CIT tax base depending on taxpayer size;
- introducing a requirement to employ at least three people for taxpayers using IP BOX regime;
- significant changes to the so called Estonian Corporate Income Tax (CIT), including the taxation of distributed income from net profit, the definition of hidden profits, and expenses unrelated to business operations;
- clarifying the terms “small taxpayer” and “start-up entity.”



Łukasz Karpiesiuk
Doradca podatkowy w SSW
Tax advisor at SSW



Rafał Łapiński
Radca prawny w SSW
Attorney at law at SSW

www.ssw.solutions/pl/

SSW PRAGMATIC SOLUTIONS

to połączenie innowacyjności i doświadczenia, dzięki któremu tworzymy dla naszych klientów praktyczne rozwiązania ich finansowych, prawnych lub podatkowych problemów. Niezależnie od tego, czy poszukują Państwo efektywnych rozwiązań podatkowych czy możliwości ekspansji biznesowej na nowych rynkach – służymy praktyczną poradą dopasowaną do Państwa indywidualnych potrzeb. My nie śledzimy najnowszych trendów prawnych, podatkowych i biznesowych – my je po prostu wyprzedzamy. Dzięki temu nasze rozwiązania pomagają Państwu zawczasu przygotować się na wszelkie wyzwania, które przynosi rzeczywistość biznesowa zarówno teraz, jak i w najbliższej przyszłości. Nasze kompetencje znajdują potwierdzenie w międzynarodowych rankingach takich jak Legal 500, Chambers Europe i IFLR 1000, tworzonych wyłącznie w oparciu o opinie klientów.

SSW PRAGMATIC SOLUTIONS

SSW Pragmatic Solutions combines innovation and experience to provide clients with pragmatic solutions to their commercial, legal or tax challenges. We work as a team to help you implement effective solutions for all your business needs. Whether you wish to ensure that your businesses apply the most effective tax structures or success fully expand into new locations and business sectors, we can help you create pragmatic, tailor-made solutions. We stay ahead of the curve regarding the latest legal, tax and business trends. Our solutions are designed to help you anticipate and prepare for challenges both now and in the foreseeable future. International rankings, such as Legal 500, Chambers Europe or IFLR 1000, based exclusively on Clients' opinion shall confirm our competencies and expertise.

Pomoc publiczna State Aid



04



Pomoc Publiczna w Polsce

State aid in Poland

Polska oferuje szeroki system wsparcia dla biznesu, biorąc pod uwagę zarówno środki unijne, jak i krajowe. Aktualna perspektywa finansowa na lata 2021-2027 jest bardzo obiecująca – budżet dla Polski wynosi 72,2 mld EUR z polityki spójności oraz 3,8 mld EUR z Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (razem 76 mld EUR). Co więcej, Polska otrzymała również wsparcie ze strony UE na rzecz Krajowego Planu Odbudowy w wysokości 58,1 mld EUE służącemu odbudowie polskiej gospodarki po pandemii COVID-19.

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

Poland offers a wide system of support for business, taking into account both EU and national funds. The current financial perspective for 2021-2027 is very promising – the budget for Poland amounts to EUR 72.2 billion from the cohesion Policy and EUR 3.8 billion from the Fair Transformation Fund (EUR 76 billion in total). Moreover, Poland also received EU support for its national Recovery Plan of €58.1 billion to rebuild the Polish economy after the COVID-19 pandemic.

EU support is provided by the European Commission in accordance with the Treaty on the Functioning of the EU (TFUE), thanks to which the automotive sector has the possibility to obtain support, primarily for investments, research and development, innovation and restructuring of enterprises.

It is important that support in Poland is available in the form of grants and repayable instruments for both

na fazę inwestycyjną, jak i operacyjną prowadzonej działalności. Intensywność wsparcia publicznego może sięgać nawet 80% w zależności od programu, wielkości przedsiębiorstwa i lokalizacji projektu.

the investment and operational phases of activities. The intensity of public support may reach up to 80% depending on the program, the size of the enterprise and the project location.

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 będą wspierać innowację, przedsiębiorczość, cyfryzację, infrastrukturę, ochronę środowiska, energię, edukację oraz sprawy społeczne.

W ramach nowej perspektywy realizowanych jest 10 programów krajowych oraz 16 programów regionalnych, które w większości są kontynuacją tych, które były realizowane w poprzedniej perspektywie finansowej 2014-2020.

Dla nowej perspektywy został dokonany podział środków polityki spójności, który przewiduje: 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.

Perspective 2021-2027

The current financial perspective for 2021-2027 foresees a budget for Poland of EUR 72.2 billion from the cohesion Policy and EUR 3.8 billion from the Fair Transformation Fund (EUR 76 billion in total). These funds will support innovation, entrepreneurship, digitization, infrastructure, environmental protection, energy, education and social issues.

Under the new perspective, 10 national programs and 16 regional programs are implemented, most of which are a continuation of those implemented in the previous financial perspective 2014-2020.

For the new perspective, the distribution of cohesion policy funds was made providing: 60% for national programs and 40% for regional programs (divided within 16 provinces depending on their economic situation).

Cohesion policy (EUR 72.2 billion)

The new cohesion policy operates to deliver the EU's 5 priorities:

1. More competitive and Smart Europe,
2. More environmentally-friendly, low-carbon Europe,
3. Better connected Europe,
4. Europe with a stronger social dimension,
5. Europe closer to the citizens.

In addition, the aim of the cohesion Policy for 2021-2027 is also: mitigating the transition towards a climate-neutral economy.

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, np.:

- 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.

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 specjalnej strefie ekonomicznej, obecnie Polskiej Strefie Inwestycji

Specjalne strefy ekonomiczne (dalej: SSE) stanowią atrakcyjne rozwiązanie dla inwestorów chcących rozpocząć działalność gospodarczą w Polsce.

Just Transition Fund (€3.8 billion from FST and €560 million from Cohesion Policy)

The Just Transition Fund (JTF) is a financial instrument designed to achieve climate neutrality and to support areas facing socio-economic challenges. The funds will support the implementation of projects that will contribute to mitigating the effects of transformation towards a climate neutral economy (including shifting the economy away from coal). Support will cover the following provinces: śląskie, małopolskie, dolnośląskie, wielkopolskie, lubelskie and łódzkie.

In addition to the measures indicated above, support is also offered under other programs and activities, such as:

- tax relief for conducting R&D activity (not classified as state aid),
- tax exemptions in the Polish investment zone (formerly special economic zones),
- IP box,
- new investment programme Invest EU (financing, e.g. loans, guarantees or long-term bonds redemption),
- Horizon Europe Programme,
- programmes of the National Fund for Environmental Protection and Water Management,
- governmental programmes,
- new tax reliefs, e.g. relief for a prototype, for innovative employees, for robotization.

Investment phase

Investors from the automotive sector in Poland may benefit from various forms of public aid, such as grants and tax exemptions. Entrepreneurs may obtain funding for one project simultaneously from several sources, combining the available aid.

Tax exemptions in special economic zone, currently Polish Investment Zone

Special Economic Zones (herein after: SEZ) continue to serve as an attractive solution for investors seeking to establish business activity in Poland. Under the new

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).

rules (as of 2018), investors have the opportunity to obtain CIT or PIT tax exemptions for new investments throughout Poland, which in practice means that the entire country is one large special economic zone.

The Polish Investment Zone (hereafter: PSI)

The pool of tax exemption, i.e. the amount of unpaid CIT/PIT is calculated as a product of the aid intensity (the maximum amount depends on the location and size of entrepreneur) and eligible costs (investment expenditures or two year labour costs of new employees hired in connection with the investment).



Przedsiębiorcy mogą pozyskać dofinansowanie na jeden projekt równocześnie z kilku źródeł, łącząc dostępną pomoc.
Entrepreneurs may obtain funding for one project simultaneously from several sources, combining the available aid.

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. maksymalne progi intensywności pomocy publicznej przedstawia mapa, która obowiązuje od 01.01.2022 r. do 31.12.2027 r.

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%).

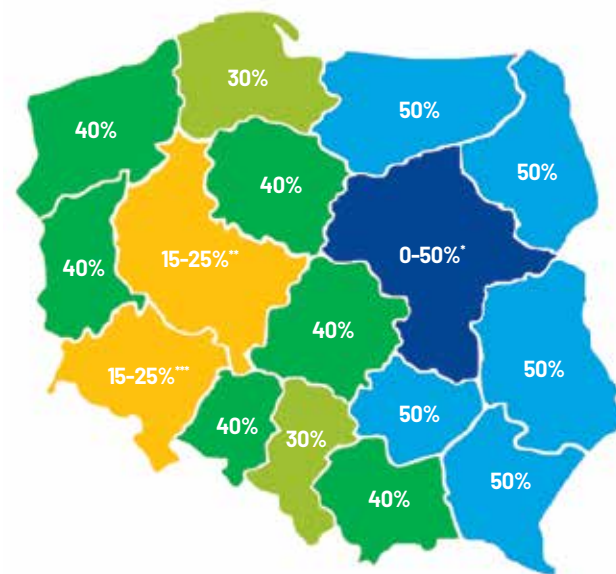
Nowa inwestycja może być związana ze stworzeniem zupełnie nowego przedsiębiorstwa, rozwojem już istniejącego podmiotu (np. z dywersyfikacją, zasadniczą zmianą procesu produkcyjnego lub zwiększeniem możliwości produkcyjnych). Ważny jest też wzrost zatrudnienia związany z realizacją nowej inwestycji.

The costs eligible for support for new investments are the costs of investments incurred during the period of the decision: land, fixed assets, modernization of fixed assets, intangible assets, lease of land/buildings. The amount of support depends on the location of the project and the size of the enterprise maximum intensity thresholds of public aid are presented in the map, valid from 01.01.2022 to 31.12.2027

In addition, the maximum aid intensities can be increased by 20 p.p. for micro and small enterprises and by 10 p.p. for medium-sized enterprises (the increase does not apply to that part of the Mazowieckie voivodship, for which the support intensity is 0%).

A new investment can be related to the creation of a completely new enterprise, the development of an existing entity (e.g., diversification, a fundamental change in the production process or an increase in production capacity). Also important is the increase in employment associated with the new investment.

Nowa mapa pomocy regionalnej na lata 2022-2027
New regional aid map for 2022-2027



Źródło: KPMG w Polsce
 Source: KPMG in Poland

*intensywność wsparcia dla woj. Mazowieckiego wynosi od 25% do 50% w zależności od podregionu lub gminy oraz 0% dla miasta stołecznego Warszawa oraz wybranych gmin następujących powiatów: legionowski, miński, owocki, wołomiński, grodziski, nowodworski, piaseczyński warszawski zachodni, pruszkowski.

** intensywność wsparcia dla woj. Wielkopolskiego wynosi 25% za wyjątkiem następujących powiatów: poznański, obornicki, szamotulski, średzki, śremski, gdzie wsparcie wynosi:

20% w okresie od 01.01.2022 r. do 31.12.2024 r.,
 15% w okresie od 01.01.2025 r. do 31.12.2027 r.

*** intensywność wsparcia dla woj. Dolnośląskiego wynosi 25% poza miastem Wrocław, dla którego wsparcie wynosi:

20% w okresie od 01.01.2022 r. do 31.12.2024 r.,
 15% w okresie od 01.01.2025 r. do 31.12.2027 r.

* intensity of support for the voivodeship Mazowiecki ranges from 25% to 50% depending on the subregion or commune and 0% for the following neighboring poviats: Legionowski, Minsk, Otwock, Wołomin, Grodziski, Nowodworski, Piaseczyński, West Warsaw, Pruszkowski.

** intensity of support for the voivodeship Wielkopolski is 25% with the exception of the following poviats: Poznań, Obornicki, Szamotuły, Średzki, Śrem, where the support is: 20% in the period from 01/01/2022 to 31/12/2024 15% in the period from 01/01/2025 to 31/12/2027

*** intensity of support for the voivodeship Dolnośląskie is 25%, outside the city Wrocław, for which the support amounts to:

20% in the period from 01/01/2022 to 31/12/2024
 15% in the period from 01/01/2025 to 31/12/2027

Od 01.01.2022 zaszła również istotna zmiana dotycząca ograniczenia możliwości wsparcia województwa dolnośląskiego i wielkopolskiego oraz regionu warszawskiego 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.

From 01/01/2022, there has also been a significant change regarding the limitation of the possibilities of supporting the Dolnośląskie and Wielkopolskie Voivodeships and the Warsaw-Capital Region. Namely, investments of large entrepreneurs who want to take advantage of the tax exemption in these voivodeships and the Warsaw region of the capital must concern only investments for the benefit of new economic activity.

In order to obtain the exemption, granted for a maximum period of 15 years, it is necessary to meet certain quantitative criteria (i.e., minimum eligible investment costs) and qualitative criteria (certain principles related to structural, scientific or human resources development). It should be remembered that in order for the investment to be considered as eligible for support, it cannot start before submitting the application for project financing or before receiving formal confirmation from the institution that the investment may start. Due to the change of regulations and covering the whole territory of Poland with the economic zone, new investments that will be located within the boundaries of existing SSE will receive support for 15 years.

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. W szczególności w przypadkach, kiedy planowany do realizacji projekt przekracza kwotę budżetu 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.

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), będą kwalifikować się do wsparcia udzielanego w formie dotacji i instrumentów zwrotnych oferowanych w ramach krajowych i regionalnych programów operacyjnych.

Depending on the type and size of the project, the amount of aid or the status of the enterprise, the entity applying for support may take into account additional specific requirements and procedures. In particular, in cases when the planned project for implementation exceeds the budget amount of EUR 100 million, it may be necessary to notify the European Commission, i.e. officially provide the European Commission with information on aid for a given project in order to assess compliance with the internal market. In addition, an important requirement is the prohibition of relocation, i.e. the transfer of the same or a similar activity or part of it from a facility in the European Economic Area (EEA) to a new investment in another area of the EEA, within a specified period.

Real estate tax exemption

Aid may be also granted by a municipal council in the form of real estate tax exemption. In this case, support is often granted as a form of de minimis aid which is exempt from the European Commission notification requirement. For the above reason the total amount of de minimis aid granted per member State to a single undertaking cannot exceed EUR 300 000 over a period of three fiscal.

Operational phase

Grants

During the operational phase, it is possible to benefit from business-related incentives. The main areas of support under the current 2021-2027 perspective include innovation, entrepreneurship, digitization, infrastructure, environmental protection, energy and education and social affairs, projects supporting strategic independence of EU.

Entrepreneurs conducting research and development activity, i.e. undertaking work aimed at creating new products, services and technologies (or improving existing ones), will be eligible for support provided in the form of grants and repayable instruments offered under national and regional operational programmes.

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 będą mogli 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 będą do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które odgrywają szczególną rolę w zrównoważonym rozwoju gospodarczym.

Celem programów jest uproszczenie wdrażania innowacyjnych technologii przez takie podmioty, wzmocnienie współpracy nauki i biznesu oraz wdrażanie rozwiązań pro-środowiskowych.

Chcąc realizować projekt przy wsparciu funduszy publicznych należy pamiętać o monitorowaniu terminów naborów w ramach poszczególnych programów/działania. Harmonogramy naborów są dynamiczne i w ciągu roku kilka razy aktualizowane.

Dodatkowo, w ramach środków przyznawanych poszczególnym krajom UE powstał tzw. Fundusz Odbudowy (Next Generation EU), który ma służyć ożywieniu gospodarek po pandemii COVID-19. Każdy kraj członkowski zobligowany jest do stworzenia Krajowego Planu odbudowy (KPO). Polska w ramach swojego KPO ma otrzymać 23.9 mld EUR na przyznawanie dotacji na następujące obszary wsparcia:

Innovations consist in developing new or significantly improved products, processes, marketing or organizational solutions for a company. Innovative solutions can be developed by a given company or taken over from other companies or organizations. Maximum support amounts to 65% of eligible costs for large enterprises, 75% of eligible costs for medium-sized enterprises and 80% of eligible costs for small and micro enterprises.

Entrepreneurs will also be able to apply for cofinancing of projects promoting clean energy, efficient use of energy and activities for the benefit of the environment. Support will be provided for projects involving the efficient use of resources (e.g. investments reducing the consumption of raw materials for production), creating an economy which uses energy efficiently (e.g. replacement of old production lines with new ones which consume less energy), reducing emissions (e.g. modernisation of boiler houses) and using renewable energy sources, as well as undertakings reducing the effects of coal transformation in strictly defined provinces.

Special support instruments will be addressed to micro, small and medium-sized enterprises which play a special role in sustainable economic development.

The purpose of the programs is to simplify the implementation of innovative technologies by such entities, strengthen cooperation between science and business, and implement pro-environmental solutions.

If a project is to be realized with the support of public funds, one should remember to monitor the dates of calls for proposals under individual programs/measures. Call schedules are dynamic and are updated several times during the year.

Additionally, within the framework of funds allocated to individual EU countries, the so-called Reconstruction Fund (Next Generation EU) was established, which is to serve the purpose of reviving economies after the COVID-19 pandemic. Poland, under its NIP, is to receive EUR 23.9 billion to award grants for the following areas of support:

1. Efektywność, dostępność i jakość systemu ochrony zdrowia,
2. Odporność i konkurencyjność gospodarki,
3. Zielona energia i zmniejszenie energochłonności,
4. Transformacja cyfrowa,
5. Zielona, Inteligentna mobilność.

Co więcej, w ramach powyższego Funduszu Odbudowy Polska otrzyma również 34,2 mld EUR na niskooprocentowane pożyczki, które będą udzielane w ramach w/w obszarów wsparcia.

Planowane programy, które będą realizowane w latach 2021-2027

W ramach nowej perspektywy finansowej są/będą realizowane następujące programy krajowe:

1. Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG)
2. Fundusze Europejskie na Infrastrukturę, Klimat, Środowisko (FEnIKS)
3. Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego (FERS)
4. Fundusze Europejskie na Rozwój Cyfrowy (FERC)
5. Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej (FEPW)
6. Pomoc Techniczna dla Funduszy Europejskich (PTFE)
7. Fundusze Europejskie na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (FEST)
8. Fundusze Europejskie Pomoc Żywnościowa (FEPŻ)
9. Fundusze Europejskie dla Rybactwa
10. 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.

1. Efficiency, accessibility and quality of the health care system,
2. Resilience and competitiveness of the economy,
3. Green energy and reduction of energy intensity,
4. Digital transformation,
5. Green, intelligent mobility.

Moreover, under the above-mentioned Reconstruction Fund, Poland will also receive EUR 34.2 billion for low-interest loans to be granted within the above-mentioned support areas.

Planned programs to be implemented in 2021-2027

Under the new financial perspective, the following national programs are / will be implemented:

1. European Funds for a Modern Economy (FENG),
2. European funds for infrastructure, climate, environment (FEnIKS)
3. European Funds for Social Development (FERS)
4. European Funds for Digital Development (FERC)
5. European Funds for Eastern Poland (FEPW), i.e. for the following voivodeships
6. Technical Assistance for European Funds (PTFE)
7. European Funds for Just Transition (FEST)
8. European Food Aid Funds
9. European Funds for Fisheries
10. European Territorial Cooperation Programs

Additionally, under the new financial perspective, regional programs will also be implemented for all voivodeships.

Horizon Europe (2021-2027)

Horizon Europe is the EU's next investment program for funding research and innovation. It is designed to mitigate the effects of climate change, promote sustainable development and competitiveness and boost the European Union's competitiveness and economic growth.

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, przeznaczone dla przedsiębiorstw małych i średnich).
- Europejski Instytut Innowacji i Technologii

Dodatkowo, wprowadzona zostanie inicjatywa Europejska Rada ds. innowacji (EIC), która będzie wspierała 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.:

Programme budget: EUR 95.5 billion**• PILLAR I (€25 billion): Excellence Science:**

- European Research council
- Marie Skłodowska-Curie Actions
- research infrastructures

• PILLAR II (EUR 53.5 billion): Global challenges and European industrial competitiveness:

- Health cluster
- Civil security for society cluster
- Digital technologies, industry and space cluster
- Climate, Energy and mobility cluster
- Food, bioeconomy, natural Resources, Agriculture and Environment cluster
- JRC non-nuclear direct actions

• PILLAR III (€13.6 billion): Innovative Europe:

- European innovation council
- European innovation ecosystems
- European institute of innovation and Technology

In addition, the European Innovation Council (EIC) initiative will be introduced to support innovation ventures of potential breakthrough and radical nature with an upscale perspective. The initiative will be targeted at small and medium-sized enterprises as well as start-ups and mid-caps.

Support in the area of low-emission transport, including electromobility

The automotive sector in Poland may also obtain support for low-emission transport and electromobility. As part of the available support, there are grant and loan instruments offered by the National Fund for Environmental Protection and Water Management (NFOŚiGW), Provincial Funds for Environmental Protection and Water Management (WFOŚiGW), National Center for Research and Development, Ministry of Funds and Regional Policy. In the near future and following years some competitions are planned to be announced as part of, i.a.:

- Program LIFE (wsparcie do 60% kosztów kwalifikowanych oraz dodatkowe wsparcie z NFOS)
- Program CEF: Budowa infrastruktury ładowania pojazdów lekkich/ciężkich (dotacja od 20 do 60 tys. euro/punkt ładowania lub od 30% do 70% kosztów kwalifikowanych).
- NFOŚiGW: Budowa lub rozbudowa stacji ładowania dla pojazdów ciężarowych (dotacja do 100% kosztów kwalifikowanych) – potencjalnie będzie kontynuowany w kolejnym roku.
- 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)
- Inne konkursy, które będą organizowane w ramach aktualnej perspektywy finansowej 2021-2027.

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

- LIFE Program (support up to 60% of eligible costs and additional support from the National Fund for Environmental Protection and Natural Resources)
- CEF Program: Construction of charging infrastructure for light/heavy vehicles (subsidy from €20,000 to €60,000 per charging point or 30% to 70% of eligible costs).
- NFOŚiGW: Construction or expansion of charging stations for heavy goods vehicles (subsidy up to 100% of eligible costs) – potentially will be continued in next year.
- NFOŚiGW: Support for the purchase or leasing of zero-emission vehicles (subsidy for vehicle purchase up to 30-60% of eligible costs reduced by the reference investment cost or, in the case of leasing, a subsidy on top of the initial payment).- Other competitions that will be organized under the current financial perspective 2021-2027.

R&D tax credit

From 1st January 2016, businesses have the opportunity to benefit from new tax reliefs for carrying out R&D activities.

In 2018 the bonus in the form of an additional set-off of eligible costs against taxable income in the amount of:

- 100 per cent of salaries of employees engaged in research and development activities;
- 100 per cent (SME and large enterprises) of other related expenses on research and development activities (including depreciation).

The costs of R&D activity have to be shown separately in the accounts. Eligible costs are listed in the tax return. Because in contrast to grants, in the case of tax relief for R&D, a review of the eligibility for relief occurs only during tax inspections, it is important to:

- ensure correct identification of projects and eligible costs,
- possess documents confirming carrying out of research and development projects and the legitimacy of assigned costs.

It is important that from 2022 entrepreneurs are able to take advantage of the tax relief in a greater amount of the tax benefit. Namely, for costs incurred in the

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.

period from 01/01/2022, entrepreneurs are able to deduct 200% of remuneration costs from the tax base and 100% for other costs. On the other hand, entities with the R&D status (an entrepreneur conducting R&D works, not being a research institute, the status of which has been granted by the Ministry of Development and Technology) are able to deduct 200% of all incurred costs included in the catalog of costs eligible for R&D relief.

In contrast to R&D grants, tax relief covers incurred costs.

From 2018, a taxpayer who conducted business in a special economic zone on the basis of a permit during the fiscal year or on the basis of the PSI decision is entitled to deduction only in respect of eligible costs that are not taken into account by the taxpayer in the tax-exempt income calculation on the basis of the permit.

Innovation box

Implemented in 2019, preferential taxation of income earned from intellectual property rights (IP Box, innovation box) together with incentives already in force allow entrepreneurs to receive financial support at every stage of the innovation process: from idea to commercialization.

Innovation Box, should be regarded as a complementary element closing the chain of incentives. It is aimed at supporting entrepreneurs developing new or improved products, processes and technologies, enabling them to derive additional tax benefits from R&D and implementation of its results. In accordance with the legislation, the innovation box will allow for adopting a preferential 5 percent income tax rate to income earned from intellectual property rights. The higher the involvement of the tax payer in producing, developing or improving the innovative solution (i.e. in R&D activity concerning the intellectual property right), the greater the potential tax benefit. Preferential rate applies throughout the period of intellectual property rights protection. innovation box is complementary with the possibility of tax deduction due to the R&D tax relief.

Nowe 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

New tax reliefs

From 01/01/2022, thanks to the introduction of the "Polish Ład" (plan to rebuild the Polish economy after the COVID-19 pandemic), entrepreneurs are able to take advantage of new income tax reliefs, i.e.:

Tax relief for innovative employees

(supplementing the tax relief for research and development activities)

The relief for innovative employees gives entrepreneurs (both SMEs and large entities) the opportunity to reduce the amount of advance payments for PIT tax on the remuneration of their employees involved in research and development activities. However, it is important that the relief applies only to the surplus not deducted under the relief for R&D. That is, the taxpayer is able to take advantage of the tax relief only if he / she achieves the amount of the relief for research and development activities higher than the tax due in a given year.

The relief applies to advance payments for PIT collected on income for:

- business relationship, work, homework, cooperative employment relationship, social insurance cash benefit paid by the taxpayer;
- performance of services on the basis of a mandate contract or a specific specific contract;
- copyright.

The relief applies to people employed under an employment contract, civil law contracts or the transfer of copyright, who spend over 50% of their working time in a given month on research and development.

Tax relief for the prototype

The prototype relief allows taxpayers (both SMEs and large entities) to deduct 30% of the costs (provided that no more than 10% of the amount of income derived from sources of income other than capital gains) of trial production of a new product and launch of a new product from the tax base. The discount applies only to the period from the first costs related to the technological start-up stage until the start of the production of a new product (i.e. until the preparation of documentation for obtaining

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 WNIIP niezbędnych do poprawnego uruchomienia i używania robotów oraz maszyn i urządzeń

certificates of permits enabling the sale of products). The prototype relief, just like the R&D relief, has a strictly defined catalog of eligible costs: purchase price / production cost of brand new machines, adaptation to commissioning / improvement of a fixed asset, materials and raw materials, research, expertise (obtaining a certificate / approval etc.), testing product life cycle, technology verification system (ETV) costs.

It is important that the trial production of a new one product is launched as a result of research and development activities. The relief should be treated as a supplement to the R&D relief with activities related to the commercialization of the solution constituting the result of R&D works. For this reason, the Prototype Discount is aimed at enterprises that commercialize new products developed as part of their own R&D activities, and thus undertake activities related to trial production of a new product or launching it on the market.

Tax relief for robotization

Tax relief enabling taxpayers (both SMEs and large entities) to deduct from the tax base 50% of tax deductible costs incurred for activities related to the acquisition of industrial robots along with machines and peripheral devices and software that are necessary to operate them in a given tax year.

According to the definition of the legislator, an industrial robot is an automatically controlled, programmable, multitasking and stationary or mobile machine with at least 3 degrees of freedom, having manipulation or locomotion properties for industrial applications.

Eligible costs are tax deductible costs incurred for:

- Purchase of factory new industrial robots and machines and peripheral devices functionally related to them, including those ensuring ergonomics and safety at work, used for management, diagnosis, monitoring or interaction with humans
- Purchase of intangible assets necessary for the proper commissioning and use of robots, machines and devices

- Nabycie usług szkoleniowych związanych z wdrażaniem robota 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.

- Purchase of training services related to the implemented robot, devices and software;
- Fees specified in the finance lease agreement.

The relief applies to the cost of obtaining revenues for robotization in the period from 01/01/2022 to 31/12/2026.

Relief for expansion

The expansion relief allows taxpayers to deduct expenses for expansion from the tax base again.

The relief has a strictly defined catalog of eligible costs, i.e. costs of participation in fairs, costs of promotional and informational activities, costs of packaging adaptation, costs of preparing documentation (certification / registration), costs of preparing documentation necessary to enter the tender).

The condition for taking advantage of the relief is an increase in revenues from the sale of products, sale of new products, as well as an increase in revenues from the sale of products not previously offered on a given market (domestic and foreign) within 2 years. It is important that the legislator has set the limit of the deduction in the amount of: PLN 1 million.

Practical guidelines for financial clearing of EU – funded projects

Beneficiaries of state aid often do not pay enough attention to obligations related to the settlement of the aid. The correct settlement of the aid determines not only the payment of the grant, but also the fulfillment of the obligations imposed by the grant agreement and EU and national regulations. Firstly, a beneficiary who has acquired funding should keep separate accounting records of all invoices and payments regarding the project. Invoices should be described in a proper way and have to include confirmation of payment. Separate accounts should be kept from the moment of submission of application. It is worth designating one person who will be responsible for settlement of the project. That person should be familiar with the singularities of the project and remain up to date with project progress.

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

It is also a good idea to collect all procedures related to the grant settlement in one internal document, available to all staff involved in the process. The above will help to avoid confusion and lack of clarity, even in the case of staff turnover. It is also useful to conduct a training for employees. Another important issue is the obligation of transparency in procurement procedures.

Contracts must be granted in accordance with the principle of competitiveness. consequently, the beneficiary is obliged to publish inquiries accordingly to the relevant guidelines..

It should be borne in mind, that as a general rule, contracts may not be granted to entities linked to the beneficiary (personally or financially).

It is very common, that an agreement or attachments require changes during the project implementation. In particular, these may impose changes in the timetable of the project and the amount of eligible costs in their respective categories. In such situations entrepreneur should not hesitate to send request to relevant institution to amend the financial agreement. our experience shows that properly conducted negotiations allow to shape the project in a line with business reality. Without this convergence the subsequent settlement of the project may turn to be impossible.

Audits related to received EU grants

All beneficiaries of state aid should be prepared for an audit of utilisation of such funds. The objective of the audit is to check whether the project is implemented in accordance with the financial agreement and state aid rules and whether the grant is used for its intended purpose. Changing and often unclear regulations,

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 trwałości 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 kontroli 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 kontroli 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. kontroli, 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.

inconsistent practices of controlling officers and negligence of beneficiaries generate reservations of controlling officers which, in turn, may result in reimbursement of the grant. Audits may be carried out both, during the project implementation, as well as during its sustainability period – 5 years after its completion (3 years for SMEs). Several institutions are entitled to perform the inspection, including:

- implementing authorities (e.g. Polish Agency for Enterprise Development, ministry of Development, National Centre for Research and Development),
- managing authorities (Ministry of Development),
- paying authority (Ministry of Finance),
- Tax Audit Office, the Supreme Chamber of Control, European Commission.

Within audits, controlling officers check invoices, tender documents, bids etc. During the audit the entrepreneur should prepare all the necessary documents including application documents, the financial agreement, tender documentation, bids, invoices, etc. Common mistakes made by entrepreneurs are as follows: accounting and controlling systems are not compliant with state aid requirements, project implementation documentation is incomplete (e.g. missing purchase invoices), lack of information about obtaining EU support (e.g. information board), non-fulfillment of project goals and ratios (e.g. number of jobs created) and start the project before submitting an application. Those errors mostly result from the lack of appropriate procedures in accounting and controlling at the beginning of the project and the lack of training of the staff responsible for project settlement (not only accounting staff but also people working in controlling, procurement, technical and marketing departments). In case breaches are detected, the most serious consequence is termination of the financial agreement, which means that the beneficiary must repay grant with interest. In extreme cases penal consequences may be used.

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, partą 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

K P M G

KPMG is a global organization of independent professional services firms providing Audit, Tax, Advisory and Legal services. KPMG firms operate in 144 countries and territories with more than 236,000 partners and employees working in member firms around the world.

KPMG in Poland provides audit and other assurance services, tax, business, transaction, technology, accounting and bookkeeping advisory services, and the law firm affiliated with KPMG in Poland provides comprehensive legal services. We advise Polish and international companies and institutions from all sectors of the economy. KPMG in Poland was established in 1990. We employ over 2,000 employees in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź.

Automotive companies are supported by a dedicated team of professionals with specialized industry knowledge, backed by many years of experience. KPMG professionals advise, i.e. how to leverage the benefits of technological transformation and help to comply with applicable legal and tax regulations. Find out more at home.kpmg/pl/en/home/industries/automotive

Europa Europe



05



Park samochodowy

Statystyki przygotowane przez Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodów ACEA wskazują, że w krajach Unii Europejskiej zarejestrowanych było w 2023 roku (najnowsze dostępne dane) 248 824,5 tys. samochodów osobowych, o 1,4 proc. więcej niż w 2022 roku.

Park samochodów dostawczych w UE liczył na koniec 2023 roku 30 080,7 tys. sztuk, o 1,7 proc. więcej niż w 2022 roku, samochodów ciężarowych 5998,9 tys. (wzrost o 0,8 proc.), natomiast autobusów 679,8 tys., co oznacza wzrost o 0,9 proc.

Średnio na tysiąc mieszkańców Unii przypadały 563 auta osobowe. Wśród krajów UE największe nasycenie samochodami, wyrażone w liczbie aut przypadających na tysiąc mieszkańców zanotowano w 2023 roku we Włoszech (694), a najmniejsze na Łotwie (381).

Vehicle fleet

Statistics of the European Automobile Manufacturers' Association ACEA reveal that in 2023 (most recent data available) the European Union countries were home to 248,824.5 million passenger cars, or 1.4 per cent more than in 2022.

The passenger car fleet in the EU included 30,080.7 million units at the end-2023, or more by 1.7 per cent versus 2022, plus 5998.9 trucks (up by 0.8 per cent) and 679.8 buses (up by 0.9 per cent).

The average number of passenger cars per 1,000 population in the EU totalled 563. The highest saturation with passenger cars in the EU per 1,000 population in 2023 was declared for Italy (694), and the lowest for Latvia (381).

W całej Europie (UE, kraje strefy wolnego handlu EFTA i Wielka Brytania) na koniec 2023 roku było 294 480,9 tys. aut osobowych (wzrost 1,4 proc.), 36 718,3 tys. dostawczych (więcej o 1,9 proc.), 6935,9 tys. ciężarowych (więcej o 1,0 proc.) i 787,9 tys. autobusów (wzrost o 0,6 proc.). Łącznie region miał 338 923 tys. pojazdów samochodowych. Na tysiąc mieszkańców przypadało 561 aut osobowych.

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).

Szacunki ACEA wskazują, że w Europie w 2023 roku średni wiek samochodu osobowego wyniósł 12,5 roku (o 0,2 roku więcej niż rok wcześniej), a lekkiego dostawczego 12,7 roku (wzrost także o 0,2 roku). Średni wiek samochodu ciężarowego sięgnął 14,1 roku (0,2 roku więcej niż rok wcześniej). Odmłodziła jedynie flota autobusowa, do 12,2 roku, o 0,3 roku mniej niż rok wcześniej.

Najmłodszą flotą aut osobowych w UE dysponował Luksemburg (8,0 lat) oraz Austria (9,3 roku). Najstarszą flotą aut osobowych miały: Grecja (17,5 roku) i Czechy (16,2 roku). Grecja oraz Rumunia mają najstarszą flotę samochodów dostawczych (odpowiednio 21,1 i 16,3 roku).

Grecja ma najstarszą flotę ciężarówek (22,6 roku), zaś najmłodszą ma Austria (6,8 roku). Także w Grecji są najstarsze autobusy (17,6 roku), a najnowsze w Austrii (5,8 roku).

W unijnym parku użytkowanych pojazdów maleje popularność diesla. W 2023 roku udział samochodów osobowych z takim napędem wyniósł 39,5 proc. (o 1,3 pp. mniej niż rok wcześniej), natomiast benzynowych

At end-2023, the whole of Europe (the EU, EFTA free trade zone countries and the United Kingdom) was home to 294,480.9 million passenger cars (up by 1.4 per cent), 36,718.3 million LCVs (up by 1.9 per cent), 6,935.9 million HCVs (up by 1.0 per cent), and 787.9 million buses (up by 0.6 per cent). Altogether, the region was home to 338,923 million motor vehicles. The number of passenger cars per 1,000 population totalled 561.

Figures of the International Organization of Motor Vehicles Manufacturers OICA reveal that the largest vehicle fleet outside Europe in 2020 based in China which was home to 273.4 million passenger cars, the US with 116.3 million units, Japan with 62.2 million, Russia with 49.3 million, Brazil with 37.9 million and Mexico with 34 million vehicles.

OICA statistics reveal that in 2020 the biggest CV fleet consisting of 172.8 commercial vehicles was based in the US, ahead of China (44.6 million), the EU (43.7 million), Japan (14.5 million) and Mexico (11.1 million).

ACEA estimates reveal that the average age of a European passenger car in 2023 was 12.5 years (up by 0.2 years versus the previous year), while LCVs were 12.7 years old on the average (up by 0.2 years). An average truck was 14.1 years old (up by 0.2 years versus the previous year). Only the bus fleet has been renewed to 12.2 years, or 0.3 years less than the year before.

The youngest passenger car fleet in the EU was based in Luxembourg (8.0 years) and Austria (9.3 years). The oldest car fleet was based in Greece (17.5 years) and the Czech Republic (16.2 years). Greece and Romania are home to the oldest LCV fleet (21.1 years and 16.3 years, respectively).

Greece has the oldest HCV fleet (22.6 years), while the youngest trucks are driven in Austria (6.8 years). Greece is also home to the oldest buses (17.6 years), while Austria has the youngest bus fleet (5.8 years).

The share of diesel-powered vehicles in total EU fleet is plummeting. ACEA's figures reveal that in 2023 the share of vehicles fitted with diesel units accounted for 39.5 per cent (down by 1.3 percentage points versus the

50,0 proc. (o 0,6 pp. mniej niż w 2022 roku), wylicza ACEA. Odsetek aut osobowych z napędem elektrycznym (baterijnym) stanowił w 2023 roku 1,8 proc. unijnego parku samochodów osobowych (o 0,6 pp. więcej niż rok wcześniej), zaś napędowi hybrydowemu przypadało 5,3 proc., o 2,2 pp. więcej niż w 2022 roku.

W przypadku samochodów dostawczych napęd wysokoprężny zastosowany był 90,5 proc. pojazdów tej klasy, a 5,9 proc. miało napęd benzynowy.

Z danych ACEA wynika, że 96,4 proc. ciężarowych i 89,2 proc. autobusów miało napęd wysokoprężny. Baterijne napędy znalazły się w 1,1 proc. lekkich aut dostawczych, 0,1 proc. w ciężarowych i 2,5 proc. w autobusach.

Światowy champion bezpieczeństwa

Ruch drogowy w Europie należy do najbezpieczniejszych na świecie. Z danych Komisji Europejskiej, WHO oraz Global Health Observatory wynika, że w 2022 roku na milion mieszkańców zanotowano w Unii Europejskiej 46 ofiar śmiertelnych wypadków drogowych, w pozostałych krajach Europy 84, w Amerykach 141, w Azji Południowo-Wschodniej 161, na zachodnim Pacyfiku 152, na Bliskim Wschodzie 164 i w Afryce 194. Średnia dla całego świata wyniosła 147 zabitych na milion mieszkańców.

Sukces programu bezpieczeństwa w UE jest tym większy, że w latach 2014-2023 liczba ofiar wypadków drogowych zmalała o 15,4 proc. do 20,4 tys., gdy park samochodowy powiększył się o 13,5 proc. do 285,6 mln pojazdów.

W przeliczeniu na milion mieszkańców liczba ofiar zmalała w UE w latach 2013-2023 o jedną czwartą do 46 osób. W Szwecji wskaźnik zbliżył się do 20 osób, w Grecji i Chorwacji jest 3 razy wyższy, a w Bułgarii i Rumunii nawet 4 razy.

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

year before), while the figure for petrol-powered vehicles stood at 50.0 per cent (down by 0.6 percentage points versus 2022). In 2023, cars fitted with an electric drive (BEV) had 1.8 per cent of share in UE's total passenger car fleet (up by 0.6 percentage points versus 2021), whereas hybrids accounted for 5.3 per cent (up by 1.2 percentage points versus 2022).

The most popular drives of commercial, heavy duty vehicles were diesel engines, accounting for 90.5 per cent of vehicles in this class, while 5.9 percent opted for diesel-powered vehicles.

ACEA data reveals that 96.4 percent of trucks and 89.2 per cent of buses were powered by diesel engines. Electric drive was used to power 1.1 per cent of light commercial vehicles, 0.1 per cent of trucks and 2.5 per cent of buses.

The world's safety champion

Road traffic in Europe is one of the safest worldwide. Figures of the European Commission, the WHO, and the Global Health Observatory reveal that, in 2022, there were 46 road traffic fatalities per one million population in the EU versus 84 in other European countries, 141 in North and South America, 161 in South-East Asia, 152 in the Western Pacific, 164 in the Middle East, and 194 in Africa. The average figure worldwide stood at 147 fatalities per 1 million population.

What makes the success of EU's safety programme even more prominent is the fact that from 2014 until 2023 the number of road traffic fatalities went down 15 per cent to 20.4 thousand victims, while the fleet grew by 13.5 per cent to 285.9 million vehicles.

From 2013 to 2023 the number of fatalities per one million population in the EU went down by one-fourth to 46 victims. The figure for Sweden neared 20, while the number of fatalities in Greece and Croatia is three times higher, and even four times higher for Romania.

Improvements in the road safety are the result of many factors, one of which is the ever-rising passive and active safety ensured by new cars which are fitted with a growing number of driver assistance systems, such as

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 rowerzyście 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 rynkiem, który te rozwiązania promował prawnie, wpisując je na listę wyposażenia obowiązkowego.

Rejestracje nowych aut

Według danych ACEA w 2024 roku w krajach Europy (Unia Europejska, Wielka Brytania oraz państwa stowarzyszone w strefie wolnego handlu EFTA) urzędy zarejestrowały 12 963,6 tys. nowych aut osobowych, o 0,9 proc. więcej niż w 2023 roku. Kraje UE zanotowały 0,8-procentowy wzrost do 10 632,4 tys. aut, natomiast rejestracje w krajach EFTA zmalały o 4,6 proc. ACEA tłumaczy wzrosty rejestracji lepszym niż w poprzednim roku dostępem do półprzewodników i części.

Na pierwszym miejscu rankingu rejestracji pozostały Niemcy z wynikiem 2,82 mln samochodów osobowych (mniej o 1,0 proc.), na drugim Francja (1,72 mln, spadek o 3,2 proc.), na trzecim Włochy (1,56 mln, mniej o 0,5 proc.), przed Hiszpanią (1,0 mln, wzrost o 7,1 proc.). Będąca poza Unią Europejską Wielka Brytania także zanotowała wzrost rejestracji, o 2,6 proc. do przeszło 1,9 mln aut.

W krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA najpopularniejszą marką w 2024 roku, tak jak i w poprzednich latach, był Volkswagen, który zdobył 10,6 proc. rynku (tyle samo co w 2023 roku) z rejestracjami blisko 1,4 mln samochodów. Marka Volkswagen zapewniła także koncernowi VW AG zajęcie pierwszego miejsca w Europie z wynikiem ponad 3,4 mln rejestracji i udziałem 26,3 proc., o 0,4 punktu proc. więcej niż w 2023 roku.

lane keeping assistant, blind spot warning, traffic sign recognition system or the automatic emergency e-call. Heavy-duty vehicle benefit from systems that warn the driver that there is a pedestrian or a cyclist in the blind spot area, active cruise control and systems that automatically active brakes in the front of a stationary obstacle.

Europe was the first region to implement electronic safety/ is the region that first implemented electronic safety systems such as ABS and ESP, and the European Union was the first major market to legally promote these solutions by putting them on the mandatory equipment list.

New vehicle registrations

ACEA statistics reveal that transport authorities in European countries (the EU, the UK and EFTA Free Trade Association member states) registered 12,963,600 new passenger cars in 2024, that is, 0.9 per cent more than in 2023. The EU countries declared an increase by 0.8 per cent to 10,632,400 cars, while registrations in EFTA countries were down by 4.6 per cent. ACEA argues that registrations are up following a better access to semi-conductors and parts compared to the previous year.

Ranking first in terms of registrations was once more Germany with 2.82 million vehicles (down by 1.0 per cent), with France coming second (1.72 million; down by 3.2 per cent), Italy third (1.56 million; down by 0.5 per cent), ahead of Spain (1.0 million; up by 7.1 per cent). The United Kingdom, which is not a European Union member, also declared an increase in registrations by 2.6 per cent to over 1.9 million cars.

Just like in recent years, the most popular make in the EU, the UK and the EFTA states in 2024 was Volkswagen with 10.6 per cent of market share (same as in 2023) and nearly 1.4 million registered vehicles. The Volkswagen brand has also secured the leading position in Europe for VW AG with 3.4 million registrations and 26.3 per cent of market share, up by 0.4 percentage points versus 2023.

Drugim pod względem popularności koncernem w Europie była Grupa Stellantis, z rejestracjami niemal 2,0 mln aut, co dało grupie 15,2 proc. rynku, o 1,3 pp. mniej niż rok wcześniej. Wiodąca marka grupy, Peugeot, zdobyła 4,9 proc. rynku, o 0,1 pp. mniej w stosunku do 2023 roku.

Na trzecim miejscu znalazła się Grupa Renault z udziałem 9,9 proc. (o 0,2 punktu proc. więcej w stosunku do 2023 roku) i rejestracjami blisko 1,3 mln aut. Wiodąca marka grupy, Renault, zwiększyła udział o 0,1 punktu proc. do 5,4 proc. rejestrując 0,7 mln aut.

Czwarte miejsce przypadło Grupie Hyundai z udziałem 8,2 proc. (spadek o 0,4 punktu proc.) i rejestracjami niecałych 1,1 mln aut, co oznacza spadek sprzedaży o 3,9 proc.

Pierwszą piątkę zamyka Toyota (wyprzedzając BMW), z udziałem rynkowym 7,8 proc., o 0,9 punktu proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego. Marka BMW zarejestrowała ponad 0,9 mln aut (wzrost o 1,0 proc.) i zdobyła 7,1 proc. rynku (tyle samo co w 2023 roku).

W 2024 roku największą dynamikę wzrostu w stosunku do 2023 roku zanotowało Mitsubishi (42,2 proc. do 0,06 mln szt.) i Volvo (28,4 proc. do 0,37 mln szt.). Wśród marek największą poprawę zanotowały poza wspomnianymi Mitsubishi i Volvo: Lexus (28,0 proc.), Honda (23,2 proc.) i Skoda (12,7 proc.). Największe spadki zanotowały: Smart (53,9 proc.), Lancia (27,2 proc.) i DS (22,4 proc.).

Ranking second in terms of popularity in Europe was Stellantis Group with close to 2.0 million registrations, what gave it 15.2 per cent of market share, a result lower by 1.3 percentage points versus the previous year. The Group's leading brand, Peugeot, had 4.9 per cent of the market, down by 0.1 percentage points versus 2023.

Ranking third was Renault Group with 9.9 per cent of market share (up by 0.2 percentage point versus 2023) and 1.3 million registrations. The Group's leading brand, Renault, increased its share by 0.1 percentage points to 5.4 per cent and 700,000 registrations.

Ranking fourth was Hyundai Group with 8.2 per cent of market share (down by 0.4 percentage points) and registrations of less than 1.1 million cars, which marks a sales decline by 3.9 per cent.

Last in the top five came Toyota Group (ahead of BMW Group) with 7.8 per cent of share, up by 0.9 percentage points versus the previous year. BMW declared over 0.9 million registrations (up by 1.0 per cent) and with share of 7.1 per cent of the market (same as in 2023).

In 2024, the biggest growth dynamics versus 2023 was demonstrated by Mitsubishi (42.2 per cent to 0.06 million units), and Volvo (28.4 per cent, up to 0.37 million units). Save for Mitsubishi and Volvo, brands that recorded the most impressive growth included: Lexus (28.0 per cent), Honda (23.2 per cent) and Skoda (12.7 per cent). The biggest decrease was declared by: Smart (53.9 per cent), Lancia (27.2 per cent) and DS (22.4 per cent).

Rejestracje samochodów w Europie (EU26 + EFTA+UK) [000 szt.]

Motor vehicle registration in Europe (EU26 + EFTA+UK) [000 units]

	2024	2023	Zmiana % r/r Change % y/y
Osobowe / Cars	12 963,6	12 847,9	+0,9
Dostawcze / LCVs	2 002,0	1 872,5	+6,9
Samochody ciężarowe / Trucks	392,3	415,2	-5,5
Autobusy / Buses	45,9	40,0	+14,8
Razem / Total	15 403,8	15 175,6	+1,5



Źródło / Source: ACEA

W 2024 roku 33,3 proc. zarejestrowanych w EU aut osobowych wyposażonych było w silnik benzynowy. Rok wcześniej ten odsetek wynosił 35,3 proc. W 2024 roku udział samochodów z silnikami diesla zmalał do 11,9 proc. (13,6 proc. w 2023 roku).

Pojazdy z napędem alternatywnym stanowiły już drugi rok z rzędu ponad połowę rejestracji. Udział aut hybrydowych sięgnął 30,9 proc. (25,8 proc. w 2023 roku), pojazdów hybrydowych ładowanych z sieci 7,1 proc. (7,7 proc. rok wcześniej), bateryjnych 13,6 proc. natomiast aut z innymi napędami alternatywnymi (na gaz ziemny i propan-butan) 3,1 proc. (o 0,1 pp. więcej niż w 2023 roku).

Rejestracje pojazdów użytkowych

ACEA podaje, że w 2024 roku liczba rejestracji lekkich nowych pojazdów użytkowych o dmc do 3,5 tony w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA wzrosła o 6,9 proc. do przeszło 2,0 mln aut. Rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony zmalały o 5,5 proc. do 392,3 tys.

In 2024, 33.3 per cent of passenger cars registered in the EU were fitted with a petrol engine versus 35.3 per cent the year before. In 2024, the share of diesel-powered vehicles shrunk to 11.9 per cent (13.6 per cent in 2023).

Alternative drives accounted for over half of registrations for the second year in a row. The share of hybrids stood at 30.9 per cent (25.8 per cent in 2023), plug-in hybrids 7.1 per cent (7.7 the year before), and battery-electric 13.6 per cent. Meanwhile, vehicles with alternative drives (natural gas and propane-butane) had 3.1 per cent of share (up by 0.1 percentage points versus 2023).

Commercial vehicle registrations

ACEA reveals that in 2024 the number of registrations of light commercial vehicles with GVWR below 3.5 tonnes in the EU, the UK and the EFTA states went up by 6.9 per cent to more than 2.0 million vehicles. Registrations of new trucks with GVWR above 3.5 tonnes decreased by 5.5 per cent to 392,300 units.



Rejestracje samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton zmalały w 2024 roku w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA o 8,1 proc. do 316,9 tys. pojazdów. Największym rynkiem w segmencie ciężkim są Niemcy z rejestracją 60,2 tys. sztuk, o 12,7 proc. mniej niż w 2023 roku. We Francji spadek rejestracji wyniósł 2,4 proc. (42,6 tys. samochodów)

In 2024, registrations of trucks and tractor units with GVWR above 16 tonnes were down by 8.1 per cent to 316,900 vehicles in the EU, the UK and the EFTA states. With 60,200 HCV registrations, or 12.7 per cent less than in 2023, Germany is the largest market in Europe. In France the decrease amounted to 2.4 per cent (42,600 vehicles) and the UK (38,900; down

i Wielką Brytanię (38,9 tys., o 7,7 proc. mniej niż w roku wcześniejszym). Polska jest piątym rynkiem (za Hiszpanią, ale przed Włochami) z wynikiem 24,5 tys. pojazdów i 22,8-procentowym spadkiem.

Rejestracje autobusów o dmc powyżej 3,5 tony wzrosły w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA o 14,8 proc. do 45,9 tys., w tym 8,7 tys. w Wielkiej Brytanii, 6,6 tys. we Włoszech, 6,3 tys. we Francji oraz 5,4 tys. w Niemczech. Polska znalazła się na dwunastej pozycji rankingu (oczekiwano niższej niż w 2023 roku), z 13,6-procentowym spadkiem i rejestracjami 0,85 tys. autobusów.

Europejski filar

Miniony rok jest lepszy od poprzedniego pod względem zaopatrzenia w części i komponenty, spadły także ceny samochodów. Komisja Europejska przewiduje, że unijne PKB wzrośnie w 2025 roku o 1,5 proc., (w 2024 roku wzrost sięgnął 0,9 proc), a w przyszłym roku o 1,8 proc. Wielką niewiadomą jest rozwój wojny na Ukrainie i Bliskim Wschodzie, oba konflikty mogą zdestabilizować cały region i światową gospodarkę. Działania zbrojne przyczyniły się do znacznego wzrostu cen energii i paliw, co przyspieszyło inflację. Ceny oraz inflacja maleją szybciej od prognoz, ale kredyt, mimo kilku obniżek stóp procentowych, jest nadal drogi.

Przemysł samochodowy i związane z nim działy stanowią jeden z filarów europejskiej gospodarki. W krajach Europy i bliskiej Azji działało w 2023 roku 322 fabryki montażu ostatecznego, produkujących silniki oraz baterie trakcyjne. W unijnych krajach działało 255 zakładów, z których 98 wytwarzały modele osobowe, 30 lekkie dostawcze, 32 ciężarówki i 44 autobusy. W 56 fabrykach powstawały silniki, a w 65 baterie.

Znajdujące się w Europie fabryki wyprodukowały (wg wstępnych danych) w 2024 roku 14,4 mln samochodów osobowych, o 4,6 proc. mniej niż w 2023 roku. Udział europejskich fabryk w światowej produkcji modeli osobowych wyniósł 19,1 proc., a unijnych 15,1 proc. (11,4 mln, o 6,2 proc. mniej niż w 2023 roku). Unia Europejska jest drugim regionem po Chinach w rankingu największych producentów aut osobowych.

per cent compared to the previous year). Poland is the fifth largest market (after Spain, but before Italy) with 24,500 vehicles, a figure lower by 22.8 per cent.

Registrations of buses with GVWR above 3.5t in the EU, the UK and EFTA countries went up by 14.8 per cent to 45,900 units. This figure includes 8,700 registrations in the UK, 6,600 in Italy, 6,300 in France and 5,400 in Germany. With figures going down by 13.6 per cent and 850 bus registrations, Poland was down to the twelfth position in the league table (one place lower than in 2023).

The backbone of the European economy

The past year was better than the previous one in terms of parts and components supplies, which have clearly improved, and also brought lower prices. The European Commission projects that EU's GDP will grow by 1.5 per cent in 2025 (it has reached 0.9 per cent growth at end-2024), and by 1.8 per cent next year.

Further development in the war-torn Ukraine and the Middle East remains unknown, while both conflicts may destabilise the region and the world economy. Wars have made energy and fuel prices balloon, what has accelerated inflation. Prices and inflation are decreasing faster than forecasts, but loans, despite lowered interest rates, remain expensive.

The automotive sector and related industries are the backbone of the European economy. In 2023, Europe and near Asia were home to 322 auto final assembly facilities manufacturing engines and traction batteries. There were 255 auto factories operating in EU countries, of which 98 were assembling passenger cars, 30 light commercial vehicles, 32 trucks and 44 buses. 55 factories produced engines and 65 manufactured batteries.

In 2024, European manufacturing sites assembled 14,400,000 passenger cars (according to preliminary data), down by 4.6 per cent versus 2023. The share of European manufacturing sites in global passenger car production totalled 19.1 per cent, while in EU passenger car production it totalled 15.1 per cent (11,400,000, down by 6.2 per cent versus 2023). The European Union is the second largest passenger car manufacturing region after China.

Według danych ACEA z 2024 roku, w Europie najwięcej aut osobowych wyprodukowano w Niemczech (3,94 mln), w Hiszpanii (1,87 mln), Czechach (1,45 mln), Słowacji (0,99 mln), Francji (0,85 mln), Rumunii (0,47 mln), Węgrzech (0,44 mln), Włoszech (0,31 mln) i w Szwecji (0,27 mln). Pierwszą dziesiątkę zamyka Belgia z wynikiem 0,2 mln aut.

W Europie znajduje się 46 fabryk wytwarzających lekkie samochody dostawcze, z 56 zakładów wyjeżdżających samochody ciężarowe, z 71 fabryk autobusy, także 71 zakładów wytwarza silniki, zaś 41 akumulatory.

Część krajów, mimo znacznego udziału w produkcji pojazdów użytkowych, nie informuje o wielkości swojej produkcji. Mając na uwadze to zastrzeżenie, ACEA podaje, że lekkie pojazdy dostawcze o dmc do 3,5 tony wyjechały w 2024 roku w największej liczbie z fabryk w UE (2,0 mln szt.), Turcji (0,40 mln) i Wielkiej Brytanii (0,1 mln).

W produkcji samochodów ciężarowych o dmc przekraczającym 3,5 ton prym wiodą kraje UE (502,9 tys. szt.), przed Rosją (67,7 tys.) i Turcją (36,2 tys.).

Wartość unijnego eksportu 3,4 mln samochodów osobowych wyniosła w 2024 roku 154,9 mld euro, zaś wartość importu sięgnęła 73,2 mld euro, zatem nadwyżka wyniosła 81,7 mld euro, co oznacza blisko 6-procentowy spadek w stosunku do 2023 roku.

Największymi odbiorcami były: Wielka Brytania (40,0 mld euro), USA (38,5 mld euro) i Chiny (14,4 mld euro). Import pochodził przede wszystkim z: Turcji (15,0 mld euro), Chin (13,5 mld euro) i Wielkiej Brytanii (12,0 mld euro).

Wartość wyeksportowanych lekkich pojazdów ciężarowych do 5 ton wyniosła w 2024 roku 8,6 mld euro i była o 2,3 mld większa od wartości importu. Wartość wyeksportowanych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 5 ton sięgnęła 13,9 mld euro, dając blisko 12,0 mld euro nadwyżki w bilansie handlowym. W przypadku autobusów wartość eksportu sięgnęła 0,7 mld euro i była o 1,9 mld euro mniejsza od wartości importu.

ACEA podaje, że danina zmotoryzowanych w głównych krajach UE wyniosła w 2022-23 roku ponad 380 mld

ACEA's figures reveal that in 2024 the biggest number of passenger cars in Europe was made in Germany (3.94 million), Spain (1.87 million), the Czech Republic (1.45 million), Slovakia (0.99 million), France (0.85 million), Romania (0.47 million), Hungary (0.44 million), Italy (0.31 million) and Sweden (0.27 million). Last in top ten came Belgium producing 0.2 million passenger cars.

Europe is home to 46 sites manufacturing light commercial vehicles, 56 truck factories, 71 bus factories, 71 engine and 41 battery factories.

It should be stressed, however, that despite their considerable share in production of commercial vehicles, some countries fail to communicate the size of their production. Bearing that in mind, ACEA reveals that most light commercial vehicles with GVWR of up to 3.5t are assembled in EU (2,0 million units), Turkey (0.40 million units) and the United Kingdom (0.1 million units).

EU countries (502.00 units), ahead of Russia (67,700) and Turkey (36,200), are leading the way in production of trucks with GVWR of more than 3.5 tons.

In 2024, the value of 3.4 million passenger car exports stood at EUR 154.9 billion, whereas the value of imports fetched EUR 73.2 billion, with surplus totalling EUR 81.7 billion, what marks a decrease by 6 per cent versus 2023.

The largest export markets included: the United Kingdom (EUR 40.0 billion), the US (EUR 38.5 billion) and China (EUR 14.4 billion). Cars were mainly imported from: Turkey (EUR 15.0 billion), China (EUR 13.5 billion), the UK (EUR 12.0 billion).

In 2024 the value of exported LCVs stood at EUR 8.6 billion and was higher by EUR 2.3 billion versus the import value. The value of exported HCVs above 5t GVWR stood at EUR 13.9 billion, what contributed to EUR 12.0 billion worth of surplus in the trade balance. The export value of buses reached EUR 0.7 billion and was lower by EUR 1.9 billion versus the import value.

ACEA reveals that total taxes paid by motorists in key EU states in the 2022-2023 period stood at EUR

euro. Natomiast łączne przychody firm samochodowych stanowią ponad 8 proc. unijnego PKB.

Od przemysłu motoryzacyjnego zależało w 2023 roku bezpośrednio i pośrednio 13,6 mln osób, czyli ok. 7 proc. zatrudnionych w unijnej gospodarce. Przemysł motoryzacyjny daje pracę bezpośrednio 2,4 mln osób i 0,7 mln pośrednio, co łącznie odpowiada 3,1 mln pracowników i stanowi 10,4 proc. miejsc pracy unijnego przemysłu przetwórczego.

Dane zebrane przez ACEA wskazują, że w 2023 roku bezpośrednio w motoryzacji najwięcej osób pracowało w Niemczech (887,4 tys.), Polsce (223,6 tys.), we Francji (214,9 tys.), Czechach (172,4 tys.), Włoszech (167,6 tys.), Rumunii (159,9 tys.) i Hiszpanii (150,3 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.

Elastyczność rozliczeń

Parlament Europejski zgodził się na propozycję Komisji Europejskiej, aby rozliczać producentów samochodów z emisji CO₂ nowo rejestrowanych pojazdów w dwuletnim okienku, dzięki czemu przemysł będzie miał okazję spełnić normy bez ponoszenia kar, szacowanych łącznie na 16 mld euro.

Mały, mniejszy od oczekiwanego popyt na elektryczne modele sprawił, że europejscy producenci nie są w stanie spełnić wyśrubowanych norm emisji dwutlenku węgla. Dla zachęty firmy obniżyły ceny modele z napędem bateryjnym poniżej kosztów produkcji, ale nawet ten ruch nie wzbudził dostatecznego zainteresowania

380 billion, whereas total revenue of auto-makers accounted for more than 8 per cent of the EU's GDP.

In 2023, 13.6 million people, or 6.8 per cent of total employment in the European processing industry, made their living directly on European auto manufacturing operations. The motor industry directly provides employment to 2.4 million people and indirectly to 0.7 million totalling at 3.1 million employees, what corresponds to 10.4 per cent of the EU's manufacturing industry.

ACEA's statistics reveal that the biggest number of jobs created directly by the motor industry in 2022 were based in Germany (887,400), Poland (223,600), France (214,900), the Czech Republic (172,400), Italy (167,200), Romania (159,900), and Spain (150,300). Other jobs have been created by suppliers (e.g. of chemicals) and their number has been estimated at 0.7 million in sectors supporting the automotive industry, including car and parts sales, transport, road and tunnel construction.

Flexibility of settlements in Europe.

The European Parliament has approved the European Commission's proposal to hold car manufacturers accountable for CO₂ emissions from newly registered vehicles over a two-year period, what will enable the sector to meet the standards without facing penalties estimated at EUR 16 billion.

With lower than expected demand for electric vehicles, European car makers cannot meet stringent emission standards. As an incentive, auto makers have slashed the prices of battery-powered models below production costs, but even this decision failed to generate sufficient consumer interest. Car manufacturers will

Dla członków ACEA ważne jest, aby przepisy były harmonizowane i takie same we wszystkich krajach członkowskich oraz wprowadzane w tym samym czasie.
It is important for ACEA members that regulations are harmonised and identical in all Member States and implemented at the same time.



konsumentów. Koncerny samochodowe wykorzystują możliwość rozliczenia emisji łącząc konta, jednak jest to rozwiązanie niekorzystne dla unijnego bilansu płatniczego, ponieważ dochodzi do wspólnych rozliczeń np. z zagranicznymi podmiotami i miliardy euro wypływają poza obszar UE.

Europejski przemysł motoryzacyjny stoi na rozdrożu. Podczas gdy producenci pojazdów lekkich i ciężkich są w pełni zaangażowani w dekarbonizację, stają w obliczu narastającej presji konkurencyjnej, która może podważyć pozycję europejskiego światowego lidera w branży motoryzacyjnej. ACEA wzywa do stworzenia ram politycznych, które zrównoważą ambicje klimatyczne z realiami ekonomicznymi i przemysłowymi.

Konsultacje koncentrują się na pięciu kluczowych obszarach: innowacjach, czystej transformacji i dekarbonizacji, konkurencyjności i odporności, stosunkach handlowych i usprawnianiu regulacji. ACEA przedstawiła konkretne zalecenia polityczne, wzywając do przewidywalnego i uproszczonego środowiska regulacyjnego, rającej wysokiej jakości miejsca pracy i umiejętności.

Proste przepisy

Uproszczenie regulacji jest oczekiwane ze strony przemysłu i pojawienie się Pakietu Omnibus I zostało przyjęte przez ACEA z zadowoleniem. Europejski przemysł samochodowy wzywa do zrównania warunków konkurencji oraz prostych i realistycznych reguł ESG.

Dla członków ACEA ważne jest, aby przepisy były harmonizowane i takie same we wszystkich krajach członkowskich oraz wprowadzane w tym samym czasie.

Przemysł domaga się także uproszczenia przepisów CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) i dostosowania ich do realiów działania tej branży przemysłu, mającego wielozakładową, znajdującą się w wielu krajach strukturę.

Także rozporządzenie o wylesianiu (EUDR) wymaga uproszczenia oraz bardziej jednoznacznych zapisów. W innym przypadku będzie stanowiło zagrożenie dla konkurencyjności europejskiego przemysłu samocho-

take advantage of the possibility of offsetting emissions by combining accounts, but this solution is unfavourable for the EU's balance of payments, as it leads to joint settlements, e.g. with foreign entities, and billions of euros flowing out of the EU.

The European automotive industry is at a crossroads. While light and heavy vehicle manufacturers are fully committed to decarbonisation, car manufacturers are facing increasing competitive pressure that could undermine Europe's position as a global leader in the automotive industry. ACEA calls for a policy framework that balances climate ambitions with economic and industrial realities.

Consultations are focused on five key areas: innovation, clean transition and decarbonisation, competitiveness and resilience, trade relations, and regulatory improvement. ACEA has presented specific policy recommendations, calling for a predictable and simplified regulatory environment, a market- and demand-driven approach as well as policies that support high-quality jobs and skills.

Simple regulations

Simplification of regulations is expected by the industry, and the introduction of the Omnibus I Package has been welcomed by ACEA. The European automotive industry is calling for a level playing field and simple, realistic ESG rules.

It is important for ACEA members that regulations are harmonised and identical in all Member States and implemented at the same time.

The industry is also calling for the CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) regulations to be simplified and adapted to the realities of their industry that has multi-site operations located in multiple countries.

The Deforestation Regulation (EUDR) also needs to be simplified and made clearer. Otherwise, it will threaten the competitive edge of the European automotive industry, which uses multi-stage supply chains.

dowego, który wykorzystuje wielostopniowe łańcuchy dostaw.

ACEA uważa, że należy spojrzeć szerzej na kwestie nowych praw, ponieważ rosnąca konkurencja ze strony Chin oraz USA, coraz wyższe koszty prowadzenia przedsiębiorstwa w Europie i fragmentaryczne regulacje sprawiają, że konkurencyjność Europy jest zagrożona. Stowarzyszenie ACEA jest zdania, że dekarbonizacja zostanie najszybciej osiągnięta dzięki zastosowaniu alternatywnych paliw oraz elektryfikacji. Nakłady przemysłu na zeroemisyjne napędy sięgają 250 miliardów euro.

Cenne środowisko

Europejski przemysł samochodowy nie tylko zmniejsza emisje samochodów, ale ogranicza także wpływ produkcji na otoczenie. W latach 2005-2024 zmniejszył emisję CO₂ o 62,1 proc., zaś całkowite zużycie energii elektrycznej o blisko jedną trzecią. Ograniczył o blisko dwie trzecie całkowite zużycie wody. O ponad 60 proc. zmalały emisje lotnych związków organicznych, powstałych podczas lakierowania samochodów.

Europejska Agencja Ochrony Środowiska (EEA) wylicza wstępnie, że średnia emisja dwutlenku węgla wg normy WLTP wyniosła w 2024 roku 108,0 gram/km, o 0,3 proc. więcej niż rok wcześniej. Wśród zarejestrowanych w 2024 roku aut osobowych, 22 proc. miało emisję mniejszą od 95 gram CO na km. Licząc od 2021 roku, emisje CO₂ nowych aut zmalały o 7 proc.

Emisje CO₂ 1,2 mln furgonów zarejestrowanych w 2023 roku wyniosły 180,8 grama/km, o 3 gram mniej niż w 2022 roku. Udział elektrycznych furgonów wzrósł z 6 do 8 proc.

Przemysł samochodowy jest świadom, że naturalne zasoby paliw kopalnych mają ograniczoną wielkość i w związku z tym przygotowuje alternatywne rozwiązania napędów, które są nie tylko bardziej oszczędne, ale i przyjazne dla środowiska. Producenci muszą spełnić limit 95 gram CO₂/km dla aut osobowych, jaki wszedł w życie w 2020 roku.

Ekologiczne wyzwania dotyczą także producentów pojazdów użytkowych. Komisja Europejska zaproponowała,

ACEA believes it is necessary to take a broader look at new regulations, as Europe's competitive edge is undermined by the growing competition from China and the U.S., the ever-increasing cost of doing business in Europe, and fragmented regulations.

ACEA believes that decarbonisation will be achieved most rapidly through the use of alternative fuels and electrification. The sector's investments in zero-emission drives fetch EUR 250 billion.

The invaluable environment

The European motor industry is not only reducing emissions from motor vehicles but is also limiting the carbon footprint of its production. From 2005 until 2024 it reduced CO₂ emissions by 62.1 per cent and slashed total electric energy consumption by nearly one-third. It reduced total water consumption by nearly two-thirds. Emissions of volatile organic compounds generated from car painting have been reduced by more than 60 per cent.

Initial estimates of the European Environment Agency (EEA) reveal that average carbon emissions in 2024 according to WLTP standard stood at 108.0 g/km, or 0.3 grams more than the year before. 22 per cent of passenger cars registered in 2024 had emissions lower than 95 grams of CO₂ per 1 km. CO₂ emissions from new cars have been reduced by 7 per cent since 2021.

CO₂ emissions from 1.2 million heavy vans registered in 2023 stood at 180.8 grams/km, or 3 grams less than in 2022. The share of all-electric heavy vans was up from 6 to 8 per cent.

The automotive industry is well aware that the natural fossil resources are limited and therefore, it is developing alternative drive solutions which are not only energy-sober, but also friendly for the environment. Auto makers must meet the target of 95 grams CO₂/km for passenger cars which came into force in 2020.

Environmental challenges are also faced by manufacturers of commercial vehicles. The European

że emisje CO₂ samochodów ciężarowych zmaleją do 2030 roku o 45 proc., o 65 proc. w 2035 roku i o 90 proc. w 2040 roku i kolejnych latach.

Do osiągnięcia 30-procentowej redukcji CO₂, użytkownicy powinni zarejestrować co najmniej 280 tys. zero-emisyjnych samochodów ciężarowych, w tym 230 tys. bateryjnych oraz 50 tys. wodorowych, szacuje ACEA. Pojazdy będą wymagały do 42 tys. punktów ładowania, w tym do 25 tys. ładowarek megawatowych oraz do 2 tys. stacji tankowania wodoru, z których przynajmniej 500 powinna mieć możliwość wydania do 6 ton wodoru dziennie.

ACEA wskazuje, że i w tym wypadku popularyzacji napędów alternatywnych stoi na przeszkodzie brak infrastruktury paliwowej.

ACEA przypomina, że przemysł do tej pory uczynił duże postępy w zmniejszeniu obciążenia środowiska przez transport. Emisje z samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony zostały zredukowane o 98 proc. w stosunku do 1990 roku, a zużycie paliwa (czyli emisje CO₂) o jedną trzecią w porównaniu z rokiem 1970. Postęp w technologii sprawił, że współczesne pojazdy są znacznie cichsze od poprzedników; 25 współczesnych ciężarówek emituje mniej hałasu niż jedna z 1980 roku.

Największy inwestor w badania i rozwój

Europejski przemysł samochodowy jest największym prywatnym inwestorem w badania i rozwój. Nakłady członków ACEA na te cele sięgnęły w 2023 roku 84,6 mld euro. Ta suma reprezentuje 34 proc. wszystkich europejskich wydatków na badania i rozwój, gdy udział drugiego na liście przemysłu farmaceutycznego i biotechnologicznego wyniósł 16 proc., (w liczbach bezwzględnych 40,1 mld euro).

Europejski przemysł samochodowy inwestuje w przyszłość i konkurencyjność całego kontynentu. W 2023 roku japońskie koncerny samochodowe wydały na badania i rozwój 33 mld euro, amerykańskie 31 mld, zaś chińskie 25 mld.

W 2018 roku europejscy producenci otrzymali do Europejskiego Urzędu Patentowego 33,3 proc. patentów na

Commission has proposed that CO₂ emissions from trucks will be reduced by 45 per cent by 2030, by 65 per cent in 2035 and by 90 per cent in 2040 and beyond.

It estimates that in order to achieve CO₂ reduction by 30 per cent, users should register at least 280,000 zero-emission heavy-duty vehicles, including 230,000 battery electric vehicles and 50,000 hydrogen vehicles. These vehicles will need up to 42,000 charging stations, including 25,000 megawatt chargers and up to 2,000 hydrogen filling stations, of which at least 500 should be able to refill up to 6 tons of hydrogen per day.

ACEA argues that the lack of fuel infrastructure is the biggest roadblock to deployment of alternative drives.

The Association reiterates that to-date, the industry has made massive progress in reduction of the environmental footprint of transport. Emissions from HCVs with GVWR above 3.5 tonnes have been reduced by 98 per cent versus 1990, while fuel consumption (which translates into CO₂ emissions) by one-third compared to 1970 levels. Technological progress has made contemporary motor vehicles much more silent than their previous generations. Twenty-five modern heavy-duty vehicles emit less noise than one HCV back in 1980.

Highest R&D investments

The European motor industry is the biggest private investor in terms of research and development expenditure. R&D spending of ACEA members accounted for EUR 84.6 billion in 2023 alone. This figure represents 34 per cent of total European R&D investments, while the share of the pharmaceutical and biotechnological industry which came second in the league table, accounted for 16 per cent (or EUR 40.1 billion in absolute figures).

The European motor industry is investing in the future and the competitive edge of the entire continent. In 2023, Japanese automakers spent EUR 33 billion on R&D, US motor companies allocated EUR 31 billion, and the Chinese automotive sector spent EUR 25 billion.

In 2018, European auto makers were granted 33.3 per cent of automotive patents for self-driving cars by the

pojazdy autonomiczne, gdy producenci amerykańscy 30,1 proc., zaś japońscy 11,5 proc. Cały przemysł samochodowy otrzymał ponad 5,5 tys. patentów.

European Patent Office, while their American counterparts were left with 30.1 per cent of share, and Japanese with 11.5 per cent. The entire automotive industry received more than 5,500 patents.



Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego

Al. Niepodległości 69, 02-626 Warszawa

Tel. 22 322 71 98

www.pzpm.org.pl