



Warszawa, 28 stycznia 2026 roku

Sz. P.
Krzysztof Bolesta
Sekretarz Stanu
Ministerstwo Klimatu i Środowiska
Wawelska 52/54, 00-922 Warszawa

Dotyczy: Projekt rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) w sprawie czystych pojazdów firmowych („clean corporate vehicles”), przedstawiony przez Komisję Europejską 16 grudnia 2025 roku.

Szanowny Panie Ministrze,

16 grudnia 2025 r. Komisja Europejska (KE) zaproponowała wprowadzenie dodatkowej regulacji odnoszącej się do ścieżki przejścia na mobilność bezemisyjną w UE. Obok istniejącego już Rozporządzeniu PE i Rady (UE) określającego normy emisji CO₂ dla nowych samochodów osobowych - M1 i dla nowych lekkich pojazdów dostawczych – N1 (w odniesieniu, do którego zaproponowano obecnie nieznaczące modyfikacje), KE proponuje dodatkowe rozporządzenie odnoszące się do tzw. Czystych Pojazdów Firmowych („Rozporządzenie”).

Zakresem nowego Rozporządzenia objęte byłyby samochody osobowe i lekkie pojazdy dostawcze, będące przedmiotem nowych rejestracji dokonywanych przez firmy zaliczane do kategorii dużych firm (tzw. large corporates)¹. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że ponieważ proponowane Rozporządzenie odnosi się do rejestracji dokonywanych przez duże firmy to jego skutkami – zgodnie z intencją KE - objęta byłaby zdecydowana większość firm leasingowych i najmowych, zaś za ich pośrednictwem także ich klienci, niezależnie od kategorii, w tym samozatrudnieni, mikro-firmy oraz MŚP – w polskich realiach właśnie te grupy klientów stanowią większość klientów korzystających z leasingu².

W projekcie Rozporządzenia przewidziano (i) obowiązkowy minimalny udział samochodów bezemisyjnych i niskoemisyjnych oraz (ii) odrębnie minimalny udział wyłącznie samochodów bezemisyjnych w nowych rejestracjach samochodów osobowych (M1) i lekkich samochodów dostawczych (N1). Obowiązkowe cele wskazane są na 2030 rok i 2035 rok, przy czym cele te są zróżnicowane dla poszczególnych krajów. Cele dla Polski zostały określone na następujących poziomach:

¹ Definicją dużej firmy objęte są podmioty spełniające co najmniej dwa z trzech następujących kryteriów: (i) zatrudnienie powyżej 250 osób, (ii) obroty powyżej 50 mln EUR, (iii) suma bilansowa powyżej 43 mln EUR

² W 2024 r. 54,7% zawartych umów leasingu dotyczyło klientów o obrotach rocznych poniżej 5 mln. PLN, zaś kolejne 18,4% dotyczyło klientów z obrotami w przedziale 5-20 mln. PLN

	Cel dla łącznych udziałów pojazdów bezemisyjnych i niskoemisyjnych od 2030 r.	Minimalny cel dla udziału pojazdów bezemisyjnych od 2030 r.	Cel dla łącznych udziałów pojazdów bezemisyjnych i niskoemisyjnych od 2035 r.	Minimalny cel dla udziału pojazdów bezemisyjnych od 2035 r.
M1- Samochody osobowe	48%	31%	67%	56%
N1 - Lekkie samochody dostawcze (LCV)	28%	25%	67%	56%

Projekt Rozporządzenia zakłada, że każdy kraj członkowski będzie zobowiązany do przekazania KE do 28 lutego 2028 roku Planu Krajowego, w którym opisane zostaną istniejące już i planowane do wprowadzenia środki pozwalające na osiągnięcie określonych w Rozporządzeniu celów krajowych.

Należy podkreślić, że w Rozporządzeniu (art. 4) przewidziano także dwa dodatkowe środki, które miałyby wejść w życie już w 2028 roku i które zobowiązywałyby kraje członkowskie do:

- Zaniechania udzielania wsparcia finansowego do zakupu, leasingu, wynajmu, sprzedaży ratalnej lub wsparcia finansowego związanego z korzystaniem z samochodów firmowych, z wyjątkiem samochodów bezemisyjnych lub niskoemisyjnych;
- Wypełnienia wymogu „local content”, tj. udzielania wsparcia finansowego w związku z wprowadzeniem do użycia samochodów firmowych (osobowych i lekkich dostawczych) jedynie wówczas, jeżeli samochody takie zostały „wyprodukowane w UE” („made in the European Union”), przy czym szczegółowe zasady, w tym dotyczące definicji, zostałyby określone w odrębnym akcie delegowanym, którego założenia będą opracowane w przyszłości.

Projekt Rozporządzenia nie uwzględnia argumentów wskazanych przez europejską branżę leasingu i wynajmu pojazdów, branżę transportową i związki pracownicze, w tym ZPL, PZWLP, ZPP i TLP przedstawionych we wrześniu 2025 roku w odpowiedzi na ogłoszone w ub.r. przez KE zaproszenie do zgłaszania uwag do planowanej inicjatywy legislacyjnej („Call for Evidence”). Jedynym wyjątkiem jest nie objęcie projektem Rozporządzenia również samochodów ciężarowych. Niemniej jednak, należy zwrócić uwagę, że ta kategoria pojazdów poddana była ocenie w ramach dołączonej do projektu Rozporządzenia Ocenie Wpływu („Impact Assessment”). W w/w Ocenie przedstawiono odrębne scenariusze dotyczące sposobu alokacji celów związanych również z minimalnym udziałem bezemisyjnych samochodów ciężarowych w sprzedaży samochodów ciężarowych ogółem. Może to sugerować, że intencją KE jest rozłożenie wprowadzenia minimalnego udziału samochodów bezemisyjnych i niskoemisyjnych we flotach firmowych na etapy, w pierwszej kolejności w odniesieniu do samochodów osobowych i lekkich samochodów dostawczych, zaś w przyszłości – prawdopodobnie – także w odniesieniu do samochodów ciężarowych.

Należy zaznać, że ew. przyjęcie wskazanego Rozporządzenia oznaczałoby wprowadzenie do porządku krajowego dodatkowego instrumentu regulacyjnego, z zadaniami związanymi z osiągnięciem unijnych

celów związanych z dekarbonizacją w transporcie. **W naszej ocenie przyjęcie dodatkowego środka regulacyjnego jest bezzasadne i prowadzi do przeregulowania ścieżki osiągnięcia unijnych celów dekarbonizacyjnych, wprowadzając unijne cele zarówno po stronie podażowej, jak i popytowej oraz dodatkowo ingerując w krajowe systemy finansowo-podatkowe. Nadto wprowadzone przez Rozporządzenie cele mogą okazać się niespójne z celami zawartymi w Rozporządzeniu określającym normy emisji CO₂ dla nowych samochodów z kategorii M1 i N1.**

W udostępnionym przez KE wraz z propozycją Rozporządzenia dokumencie Ocena Wpływu przedstawiono **koszty wprowadzenia nowej regulacji**. W zależności od scenariusza (i) w ramach wybranej opcji wynoszą one: **62,3 mld EUR – 109,2 mld EUR** i przedstawione zostały jako wartość bieżąca dla kosztów w okresie 2029 – 2050 powyżej scenariusza bazowego, przy czym (ii) **37%-41% kosztów jest przypisana do segmentu MŚP, 30-36% do administracji krajowej, 14-16% do obywateli UE oraz 13-15% do segmentu duże firmy**. Oczywiście w Ocenie Wpływu uwzględniono także szacunek całkowitych korzyści, które – zgodnie z założeniami Oceny - przewyższają całkowite koszty (wskaźnik korzyści netto, stanowiący relację korzyści do kosztów dla trzech kolejnych scenariuszy wynosi 1,10 – 1,21, przy czym zwrócono uwagę, że wprowadzenie wymogu „local content” spowoduje nieznaczny wzrost kosztów i pogorszenie wskaźnika korzyści netto). W Ocenie Wpływu nie przedstawiono jednak analizy wrażliwości kosztów i przychodów. Należy zatem zwrócić uwagę, że w przypadku obniżenia szacunku korzyści o 10% oraz wzrostu szacunku kosztów o 10% dla każdego z 3 scenariuszy wybranej opcji koszty przewyższą wpływy, zaś wskaźnik korzyści netto wyniesie 0,90 – 0,99. Należy także zwrócić uwagę na fakt, że w dokumencie Ocena Wpływu analizowane scenariusze odnoszą się łącznie do samochodów osobowych (M1 – cars), lekkich samochodów dostawczych (N1 – vans) oraz samochodów ciężarowych (lorries). Ponieważ w finalnej wersji proponowanego Rozporządzenia nie uwzględniono segmentu samochodów ciężarowych **przedstawiona w dokumencie Ocena Wpływu analiza kosztów oraz korzyści netto nie może być traktowana jako adekwatna i miarodajna**. Dodatkowo zapisy projektu Rozporządzenia odnoszą się do rejestracji pojazdów w segmencie dużych firm, jednak jak wskazano powyżej **skutki rozporządzenia – za pośrednictwem firm leasingowych i najmowych – dotkną bardzo dużą liczbę pozostałych podmiotów gospodarczych, w tym samozatrudnionych, mikrofirm, MŚP a dodatkowo – w wielu krajach europejskich - także konsumentów**. Zatem całkowite koszty wprowadzenia nowego Rozporządzenia nie są znane, natomiast w oparciu o informacje zawarte w dokumencie Ocena Wpływu należy zakładać, że będą one olbrzymie, zaś ich ciężar spadnie głównie na segment MŚP i administrację krajową.

Wnioski przedstawione w Ocenie Wpływu zostały przygotowane w sposób nieodpowiedni dla specyfiki poszczególnych krajów, bez uwzględnienia realnej sytuacji rynkowej oraz kluczowych elementów całkowitego kosztu posiadania samochodu tzw. TCO. Dotyczy to przede wszystkim wyższej niż w przypadku samochodów konwencjonalnych amortyzacji, wynikającej z niższych wartości rezydualnych samochodów elektrycznych na skutek starzejącej się technologii. Dodatkowo KE nie wzięła pod uwagę znaczących różnic w koszcie energii pomiędzy krajami, a także realnego zużycia energii pojazdu na 100 km wynikającego z pór roku i różnic w średnich temperaturach w poszczególnych krajach. Czynniki te odgrywają kluczową rolę w decyzjach zakupowych klientów firmowych ze względu na wyższy koszt inwestycji w porównaniu do samochodów konwencjonalnych. Wynika to także ze

sposobu użytkowania, tj. większych przebiegów (ok 30 tys. km rocznie) oraz faktu większego udziału ładowania na stacjach publicznych, których koszt wynosi średnio 3 razy więcej niż ładowanie w warunkach domowych.

Rozporządzenie zakłada szereg obowiązków dla krajów członkowskich, w tym jak wskazano powyżej każdy kraj członkowski będzie zobowiązany do przekazania Komisji Europejskiej do dnia 28 lutego 2028 roku planu krajowego, w którym opisane zostaną istniejące już i planowane do wprowadzenia środki pozwalające na osiągnięcie określonych w Rozporządzeniu celów krajowych. Dodatkowo do 28 lutego 2031 roku i w każdym następnym roku kraje członkowskie będą zobowiązane przekazywać Komisji Europejskiej dane o liczbie samochodów osobowych i lekkich samochodów dostawczych zarejestrowanych w poprzednim roku przez duże firmy oraz udziałach samochodów bezemisyjnych i niskoemisyjnych w rejestracjach ogółem. Tym samym Komisja nakłada na kraje członkowskie obowiązek zapewnienia środków pozwalających na osiągnięcie celów krajowych oraz dostarczenia danych o realizacji celów. Do stosowanych dotychczas przez wiele krajów europejskich środków wsparcia należy zaliczyć w szczególności programy dopłat. **Osiągnięcie celów krajowych będzie zatem wiązało się z potrzebą zapewnienia znacznych środków budżetowych, w szczególności w krajach, w których dotychczasowe nakłady na wsparcie sprzedaży samochodów bezemisyjnych były relatywnie niskie. Obecnie brak szacunków na temat środków, jakie poszczególne kraje powinny alokować dla potrzeb realizacji przewidzianych w Rozporządzeniu celów krajowych. W projekcie Rozporządzenia pominięta została kwestia ewentualnych sankcji finansowych za brak realizacji celów krajowych oraz sposobu ich egzekucji.** Jest to kwestia szczególnie wrażliwa, ponieważ poza obowiązkiem zapewnienia środków pozwalających na realizację celów krajowych poszczególne kraje mogą ponieść skutki finansowe nieosiągnięcia tych celów.

Rozporządzenie różnicuje cele krajowe w zależności od (i) udziału samochodów zeroemisyjnych w rejestracjach krajowych w relacji do średniej UE oraz (ii) PKB per capita w relacji do średniej UE. W praktyce kraje UE zostały podzielone na 5 grup, przy czym Polska znajduje się ostatniej grupie, dla której określono najniższe cele. Nie oznacza to jednak, że obowiązki nałożone na kraje alokowane do niższych grup będą mniejsze. **Mając na uwadze znacznie niższy poziom wyjściowy luka do osiągnięcia założonych celów krajowych może okazać się identyczna lub większa niż w przypadku krajów, dla których założono wyższe cele, zaś koszt osiągnięcia celów krajowych przez kraje mniej zaawansowane może paradoksalnie przekroczyć koszty, jakie będą musiały ponieść kraje o wyższym obecnie udziale samochodów bezemisyjnych w sprzedaży.** Dodatkowo nierówności między obowiązkami krajowymi pogłębione zostaną w wyniku różnic w systemach poszczególnych krajów. Dla przykładu w części krajów UE samochody będące przedmiotem leasingu finansowego są rejestrowane na firmy leasingowe (w tym w Polsce), zaś w innych na klientów. W takiej sytuacji samochody będące przedmiotem umów leasingu finansowego zawieranych przez MŚP wejdą do celów krajowych tylko w części krajów. Z uwagi na przeważający udział małych firm w polskim rynku leasingu oraz fakt, że samochody będące przedmiotem zarówno umów leasingu finansowego, jak i operacyjnego są rejestrowane na firmy leasingowe, cele zawarte w proponowanym Rozporządzeniu mogą mieć charakter dyskryminujący dla Polski oraz krajów o podobnej strukturze rynku.



Należy ponownie podkreślić, że firmy leasingowe dokonują zakupu środków trwałych (w tym samochodów) w oparciu o uprzedni wybór klientów i dopiero następnie oddają te środki trwałe do korzystania klientom w oparciu o umowy leasingu lub najmu. **Firmy leasingowe nie mają zatem wpływu na wybór określonego środka trwałego i tym samym nie powinny być obciążone żadnymi regulacjami, które miałyby zmuszać klientów do dokonania wyboru określonych środków trwałych.** W sytuacji, w której klienci MŚP nie będą wprost adresatami przedmiotowego Rozporządzenia, będzie dla nich niezrozumiałym, jeżeli chcąc zawrzeć umowę leasingu spotkają się z ewentualną odmową lub ograniczeniami, ponieważ rejestracja dokonana na firmę leasingową będzie podlegała pod rygory związane z limitami krajowymi.

Jakkolwiek projekt Rozporządzenia różnicuje cele krajowe oraz przenosi na kraje członkowskie obowiązek zapewnienie środków wsparcia adekwatnych do osiągnięcia celów krajowych, to jednocześnie dokonuje ingerencji w krajowe systemy podatkowe i dąży do ich unifikacji poprzez zaproponowanie w art. 4 zaniechania udzielania wsparcia finansowego do zakupu, leasingu, wynajmu, sprzedaży ratalnej lub związanego z korzystaniem z samochodów firmowych, za wyjątkiem samochodów bezemisyjnych lub niskoemisyjnych. Jest to daleko idąca ingerencja w krajowe ekosystemy gospodarcze, w których stosowane są zróżnicowane rozwiązania dostosowane do specyfiki rynku lokalnego i segmentów klientów, co ma pozwolić na utrzymanie niezbędnego tempa inwestycji, odnawiania środków trwałych, rozwoju gospodarczego oraz utrzymania zatrudnienia. Tym samym ingerencja w spełniające swoje funkcje systemy krajowe jest niewskazana, gdyż może doprowadzić do zakłócenia procesów gospodarczych (w tym inwestycyjnych). Przypominamy także, że w Polsce 36% leasingowanych samochodów osobowych i 40% leasingowanych lekkich samochodów dostawczych to samochody używane. Klienci potrzebują dostępu do używanych środków trwałych oraz finansowania niezbędnego do pozyskania takich środków. Zmiana warunków dostępu do określonych środków trwałych poprzez podniesienie kosztów ich pozyskania będzie miała negatywny wpływ na apetyt inwestycyjny przedsiębiorców i tym samym na pozostałe procesy gospodarcze. Reasumując, **proponowana zmiana doprowadzi do istotnego zniekształcenia procesów gospodarczych i podrożenia kosztów dostępu do inwestycji.**

W kontekście celów krajowych przewidzianych w przedmiotowym Rozporządzeniu należy mieć na względzie, że obecny miks energetyczny Polski skutkuje najwyższą w UE emisyjnością 1KWh energii elektrycznej. Stan ten będzie się utrzymywał jeszcze przez wiele lat. Jakkolwiek regulacje unijne odnoszą się do tzw. emisji z rury wydechowej, to w rzeczywistości wykorzystanie energii elektrycznej przez samochód elektryczny pozostawia ślad węglowy, który w warunkach polskiego miksu energetycznego nadal pozostaje wysoki. **Metodologia obliczania śladu węglowego w leasingu zakłada uwzględnienie śladu węglowego związanego z (i) przebiegiem w zależności od zastosowanego nośnika energii (benzyna, diesel, en. elektryczna) oraz (ii) śladu węglowego związanego z produkcją danego aktywa (jest on wyższy dla samochodów elektrycznych niż dla spalinowych). Taki sposób obliczania śladu węglowego odzwierciedlenia faktyczny wpływ na środowisko, w tym w zależności od krajowej emisyjności energii elektrycznej i również powinien być wzięty pod uwagę w trakcie dalszych prac nad Rozporządzeniem.**

Należy podkreślić, że projekt Rozporządzenia nie dotyczy wyłącznie rynku samochodów firmowych jako takiego, lecz ingeruje w znacznie szerszy kontekst funkcjonowania systemu gospodarczego, w szczególności w **mechanizm alokacji kapitału inwestycyjnego**. Instytucje finansowe funkcjonują w ramach rygorystycznych regulacji ostrożnościowych, w tym w szczególności wymogów kapitałowych. Jak wynika z analizy sporządzonej w maju 2025 r. na zlecenie Leaseurope, europejskiej federacji zrzeszającej organizacje branżowe sektora leasingu i wynajmu pojazdów, wprowadzenie regulacji dotyczących flot firmowych, skoncentrowanych na pojazdach elektrycznych może prowadzić do istotnego niedoboru kapitałów własnych w firmach leasingowych i najmowych w Europie, szacowanego na ok. 30 mld EUR, a także do spadku wskaźnika adekwatności kapitałowej CET1 z poziomu ok. 11% do ok. 6%. W takiej sytuacji podmioty finansujące byłyby zmuszone do podejmowania działań dostosowawczych, takich jak istotne ograniczenie nowego biznesu lub podniesienie kosztów leasingu i najmu w celu odbudowy kapitału, co w praktyce prowadziłyby do spadku dostępności finansowania oraz ograniczenia apetytu inwestycyjnego przedsiębiorstw, w tym w szczególności JDG i MŚP, skłonnych wówczas do odraczania decyzji inwestycyjnych i wydłużania cyklu użytkowania obecnych flot.

Leasing stanowi jeden z kluczowych kanałów finansowania inwestycji przedsiębiorstw w Polsce, przy czym pojazdy są ważną częścią finansowanych aktywów. Regulacja, która w sposób pośredni ogranicza działalność sektora leasingowego w jednym segmencie, oddziałuje w konsekwencji na cały rynek finansowania inwestycji.

W szczególności należy wskazać, że:

- **nałożenie obowiązków popytowych na podmioty finansujące pojazdy** wpływa na polityki ryzyka, ogranicza elastyczność oferty oraz podnosi koszt kapitału, co w efekcie może oddziaływać na dostępność finansowania również w pozostałych segmentach (tj. maszyn, urządzeń, IT oraz innych aktywów inwestycyjnych), nieobjętych zakresem projektowanego Rozporządzenia;
- **wzrost ryzyka regulacyjnego** oraz wprowadzenie ilościowych wymogów dotyczących struktury portfela finansowanych aktywów prowadzą do zwiększenia ryzyka portfela leasingowego, podniesienia kosztu finansowania instytucji leasingowych oraz przeniesienia tych kosztów na przedsiębiorców w postaci wyższych cen leasingu; efekt ten dotyczy całej gospodarki, a nie wyłącznie segmentu pojazdów bezemisyjnych;
- mimo formalnego wyłączenia MŚP z bezpośredniego zakresu regulacji, **obciążenie tego segmentu ma charakter faktyczny**, ponieważ MŚP finansują pojazdy głównie poprzez leasing, a ograniczenia po stronie finansujących bezpośrednio wpływają na ofertę dostępną dla klientów; prowadzi to do pośredniego obciążenia regulacyjnego MŚP, bez przewidzianych instrumentów kompensacyjnych, co nie zostało ujęte w ocenie skutków Rozporządzenia;
- **ograniczenie możliwości finansowania pojazdów spalinowych i hybrydowych** może skłaniać przedsiębiorców do zakupów gotówkowych, zmniejszać przejrzystość rynku oraz osłabiać rolę sektora finansowego jako narzędzia realizacji polityk publicznych, co pozostaje sprzeczne z deklarowanymi celami projektowanej regulacji. Wysoce prawdopodobne jest także istotne wydłużanie okresu korzystania z pojazdów, co wpłynie na dalszy wzrost średniego wieku parku

samochodowego oraz ograniczy popyt na nowe samochody, tym samym wpłynie na spadek produkcji;

- projekt Rozporządzenia wywiera **asymetryczny wpływ na gospodarki Europy Środkowej i Wschodniej**, w których leasing pełni funkcję substytutu kredytu inwestycyjnego, w szczególności dla MŚP; regulacja projektowana w oparciu o realia rynków Europy Zachodniej działa asymetrycznie na rynki CEE, pogłębia różnice konkurencyjne i osłabia proces konwergencji gospodarczej w UE;
- projekt nie uwzględnia **systemowego wpływu nowych obowiązków na stabilność rynku finansowania**, w tym na stabilność modeli biznesowych podmiotów finansujących, zdolność sektora leasingowego do absorpcji ryzyka oraz rolę leasingu jako narzędzia wspierającego transformację gospodarczą, co podważa proporcjonalność przyjętych rozwiązań.

W kontekście opisanych powyżej uwag należy jednoznacznie stwierdzić, że **Rozporządzenie nie jest wyłącznie regulacją klimatyczną ani flotową**, lecz regulacją o realnym wpływie na **koszt i dostępność kapitału inwestycyjnego w gospodarce**.

W udostępnionym przez KE dokumencie Ocena Wpływu, a w konsekwencji w projekcie Rozporządzenia pominięte zostały ważne argumenty przedstawione w fazie Call for Evidence przez europejską branżę leasingową, a także przez nasze organizacje branżowe.

Wobec powyższego, pragniemy przypomnieć je i zwrócić Państwa uwagę na zagrożenia związane z działaniami przewidzianymi w planowanej inicjatywie regulacyjnej:

1. Ponieważ większość JDG i MŚP polega na leasingu i wynajmie jako formie finansowania inwestycji, zostaną one de facto objęte restrykcjami przeznaczonymi dla dużych firm, co drastycznie ograniczy ich wybór a tym samym dostępność środków mobilności. Objęcie nową regulacją branży leasingowej w ogromnym stopniu dotknie JDG oraz sektor MŚP, a nie korporacje. Wynika to z charakteru polskiej gospodarki – według raportu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, udział tych dwóch grup w PKB Polski to aż 74,1 proc. Wśród naszych klientów dominują przedsiębiorcy właśnie z tych dwóch grup. Jednocześnie założeniem nowej polityki KE jest, by nowe regulacje jak najmniej dotyczyły tych przedsiębiorców.
2. KE poza wyłączeniem na tym etapie samochodów ciężarowych i pośrednim uwzględnieniem roli napędów przejściowych (PHEV i EREV), **nie wzięła pod uwagę najważniejszych powodów braku popytu na pojazdy elektryczne w krajach UE, w tym braku wsparcia dla rynku używanych samochodów elektrycznych oraz odpowiedniej infrastruktury masowej do ładowania w budynkach wielorodzinnych i parkingach osiedlowych oraz w biurach**. Polska posiada jeden z najniższych w Europie wskaźników EV Readiness, w tym wskaźników punktów ładowania EV/1000 mieszkańców, co nie pozostaje bez wpływu na tempo wzrostu sprzedaży samochodów EV w Polsce. Zmiana tego stanu rzeczy wymaga czasu. Istnieje korelacja między poziomem zamożności poszczególnych krajów a penetracją EV. Wszystkie kraje CEE, w

tym Polska, odnotowując istotnie niższe poziomy penetracji EV niż kraje UE o wyższym poziomie PKB/1 mieszk. To bariera popytowa, której nie sposób usunąć w krótkim czasie, a już szczególnie przy pomocy regulacji takich jak Rozporządzenie.

3. Brak stabilnego otoczenia regulacyjnego (np. w zakresie podatków), w tym długoterminowych programów wsparcia, powoduje, że wciąż trudno zbudować trwałą motywację do posiadania pojazdu bezemisyjnego/niskoemisyjnego zarówno do użytku prywatnego, jak i działalności gospodarczej.
4. Wymuszenie szybkiej elektryfikacji flot firmowych bez wsparcia popytu na rynku wtórnym poprzez udostępnienie niezbędnych środków wsparcia może doprowadzić do załamania wartości rezydualnej pojazdów. Już dzisiaj branża wynajmu długoterminowego ma liczny park używanych samochodów elektrycznych, na które nie ma popytu ze względu na postępującą technologię i objęcie programami wsparcia zakupów czy najmu jedynie nowych pojazdów. W kontekście celu Rozporządzenia, jakim jest zwiększenie podaży używanych samochodów bezemisyjnych, przyspieszone zwiększanie podaży używanych samochodów elektrycznych może paradoksalnie osiągnąć skutek przeciwny i zdestabilizować cały rynek o ile nie zostaną zapewnione adekwatne i stabilne środki wsparcia dla samochodów używanych.
5. Wyższe ceny zakupu i ubezpieczenia pojazdów bezemisyjnych/niskoemisyjnych oraz wyzwania stojące przed rynkiem w zakresie utrzymania wartości rezydualnej tych pojazdów w czasie w porównaniu z tradycyjnymi pojazdami spalinowymi (ICE) stanowią istotną barierę finansową.
6. W sytuacji, w której leasing pojazdów zeroemisyjnych staje się nieatrakcyjny, może to prowadzić do powstawania niejasnych, hybrydowych form finansowania. Taka sytuacja stwarza ryzyko "psucia rynku" produktami quasi-finansowymi, które mogą budzić wątpliwości prawne i zagrażać bezpieczeństwu transakcji.
7. Rozporządzenie pośrednio obejmuje również transakcje z konsumentami indywidualnymi (np. leasing prywatny, najem konsumencki), co może doprowadzić do sytuacji, w której firmy leasingu i wynajmu pojazdów będą zmuszone odmawiać klientom prywatnym finansowania aut spalinowych, by wypełnić narzucone limity.

W ocenie naszych organizacji branżowych i reprezentowanych w ten sposób także klientów firmowych, propozycja instytucjonalnego narzucania celów flotowych na podmioty finansujące rodzi poważne ryzyka systemowe, w szczególności z punktu widzenia dostępności finansowania dla przedsiębiorców oraz funkcjonowania konkurencyjnego rynku finansowania pojazdów w Polsce. Skutki tych rozwiązań w sposób bezpośredni dotkną użytkowników końcowych – przedsiębiorców, w tym JDG i MŚP – którzy korzystają z leasingu i najmu jako podstawowych narzędzi finansowania mobilności.

Nie sposób również podzielać stanowisko, zgodnie z którym segment MŚP pozostanie faktycznie wyłączony spod oddziaływania regulacji. Nałożenie obowiązków ilościowych na wszystkie podmioty finansujące spełniające definicję „dużych przedsiębiorstw” w oczywisty sposób ograniczy elastyczność oferty leasingowej i najmu, wpływając na zakres pojazdów możliwych do zaoferowania klientom w ramach narzuconych limitów. W konsekwencji regulacja ta może kształtować zachowania zakupowe

MŚP, skłaniając część podmiotów do bezpośredniego zakupu pojazdów spalinowych, poza rynkiem finansowania, co osłabi rolę sektora finansowego i zwiększy ryzyka po stronie systemu kredytowego.

Dodatkowo projektowane rozwiązania prowadzą do zaburzenia warunków konkurencji pomiędzy podmiotami objętymi obowiązkami a tymi, które – z uwagi na skalę działalności – pozostaną poza zakresem regulacji, zachowując możliwość finansowania pojazdów emisyjnych. W efekcie leasing i najem długoterminowy mogą utracić swoją konkurencyjność względem innych form finansowania pojazdów, zarówno pod względem warunków finansowych, jak i dostępności oraz różnorodności oferty.

Jako organizacje reprezentujące 55 kluczowych firm sektora wynajmu i leasingu w Polsce, pragniemy zwrócić uwagę na różnice w kwalifikacji podmiotów w zależności od przyjętej interpretacji terminu „large undertaking” (dużego przedsiębiorstwa):

- Wariant A (Grupa Kapitałowa): Jeśli definicja obejmuje całą grupę kapitałową, wymogami rozporządzenia objętych zostaje 80% firm zrzeszonych w ZPL i PZWLP.
- Wariant B (Pojedyncza Organizacja): Jeśli definicja odnosi się wyłącznie do pojedynczej jednostki prawnej, współczynnik ten spada do 60% naszych członków.

Zwracamy uwagę na istotne trudności interpretacyjne dotyczące definicji „large undertaking” które wprowadzają stan niepewności prawnej, bezpośrednio przekładający się na chaos operacyjny wśród naszych członków.

Firmy nie wiedzą, czy muszą już teraz zabezpieczać sloty produkcyjne na pojazdy elektryczne i budować infrastrukturę ładowania, aby spełnić przyszłe normy, czy też regulacja ich nie dotyczy.

Powstaje sytuacja, w której podmioty o identycznej skali działalności w Polsce są traktowane różnie tylko ze względu na strukturę właścicielską. Powoduje to, że część rynku funkcjonuje w reżimie nowej regulacji, a część poza nią, co uniemożliwia jakąkolwiek standaryzację usług.

Jako branża zamawiająca dziesiątki tysięcy aut rocznie, nie jesteśmy w stanie przekazać producentom wiarygodnych prognoz zapotrzebowania na pojazdy niskoemisyjne, ponieważ co piąta firma w naszych organizacjach nie ma pewności co do swojego statusu prawnego.

Nieprecyzyjne prawo zmusza działy compliance do podejmowania ryzyka interpretacyjnego. W przypadku błędnego założenia, firmy narażają się albo na wysokie kary za brak realizacji celów, albo na nieuzasadnione ekonomicznie koszty przyspieszonej wymiany floty.

Wskazujemy, że obecny stan legislacyjny uniemożliwia spójne przygotowanie się branży do wymogów Rozporządzenia, wprowadzając podział na podmioty pewne swoich obowiązków oraz te, które pozostają w sferze domysłów prawnych.

Przedstawione uwagi mają charakter wstępny i nie wyczerpują wszystkich zagadnień związanych z projektem Rozporządzenia, który pozostaje silnie powiązany z innymi inicjatywami legislacyjnymi i aktami wykonawczymi UE. Mając na uwadze skalę i złożoność regulacji, kluczowe znaczenie będzie miała jakość dalszych prac legislacyjnych oraz realne możliwości implementacyjne na poziomie państw członkowskich.



W związku z powyższym deklarujemy gotowość do dalszego, konstruktywnego dialogu w toku prac Parlamentu Europejskiego, a także do współpracy z administracją rządową w Polsce oraz innymi kluczowymi interesariuszami, w celu wypracowania rozwiązań, które pozwolą realizować ambitne cele transformacyjne przy jednoczesnym zachowaniu stabilności rynku finansowania oraz dostępności usług leasingu i najmu dla przedsiębiorców.

Jednocześnie podkreślamy, że rozwój popytu na pojazdy elektryczne i niskoemisyjne w segmencie flotowym może następować w sposób naturalny i trwały, pod warunkiem zapewnienia odpowiedniego otoczenia infrastrukturalnego, fiskalnego oraz skutecznych instrumentów wsparcia, w tym dla rynku wtórnego pojazdów elektrycznych, bez konieczności wprowadzania dodatkowych, sztywnych obowiązków ilościowych.

Monika Constant

Prezeska Zarządu ZPL

Robert Antczak

Prezes Zarządu PZWLP

Jakub Bińkowski

Wiceprezes ZPP

Maciej Wroński

Prezes Zarządu TLP



Związek Polskiego Leasingu (ZPL) reprezentuje branżę leasingową w Polsce. Zrzesza 36 podmiotów: 35 firm leasingowych oraz Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów, co łącznie obejmuje około 90% rynku leasingu. Skupia zarówno bankowe firmy leasingowe, podmioty należące do producentów, jak również niezależne firmy leasingowe.

ZPL aktywnie uczestniczy w pracach grup eksperckich i zespołów roboczych przygotowujących i opiniujących projekty regulacji dotyczących sektora leasingowego. Utrzymuje stały dialog z administracją publiczną i parlamentarzystami, monitoruje zmiany legislacyjne oraz przygotowuje ekspertyzy i stanowiska branżowe.

Organizacja prowadzi także działania wizerunkowe i edukacyjne, promując leasing jako efektywne narzędzie wspierające rozwój przedsiębiorczości. ZPL jest członkiem Leaseurope, Federacji Przedsiębiorców Polskich oraz Krajowej Izby Gospodarczej, a także współpracuje z licznymi organizacjami biznesowymi, w tym ze Związkiem Banków Polskich.

Związek Polskiego Leasingu działa od ponad 30 lat. W tym czasie firmy leasingowe przeznaczyły ponad 1 bln zł na finansowanie inwestycji przedsiębiorców w Polsce. W 2024 roku branża leasingowa sfinansowała inwestycje o wartości 110,5 mld zł, co potwierdza kluczową rolę leasingu w rozwoju polskiej gospodarki.

Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP) to organizacja skupiająca 19 firm, specjalizujących się w wynajmie i leasingu aut na polskim rynku flotowym – zarówno samochodów osobowych i lekkich dostawczych, jak i ciężarowych oraz specjalistycznych użytkowych. Członkowie PZWLP tworzą czołówkę głównych graczy w branży. Organizacja reprezentuje ok. 71% rynku pojazdów obsługiwanych w ramach wynajmu długoterminowego oraz należą do niej największe polskie i międzynarodowe firmy Rent a Car. Celem działalności organizacji jest kształtowanie i wpływanie na rozwój branży wynajmu i leasingu pojazdów w Polsce. Firmy członkowskie PZWLP dysponują obecnie w Polsce łączną flotą 241 tys. pojazdów w wynajmie długoterminowym oraz ponad 18 tys. samochodów w wynajmie krótko- i średnioterminowym (dane nie uwzględniają floty firmy Sixt/EuroRent Sp. z o.o.).

Do PZWLP należą: *Alphabet Polska Fleet Management Sp. z o.o., Arval Service Lease Polska Sp. z o.o., mLeasing Sp. z o.o., Business Lease Poland Sp. z o.o., Carefleet S.A., MHC Mobility Polska Sp. z o.o., Express sp. z o.o. sp. k., Nivette Fleet Management Sp. z o.o., 99rent Sp. z o.o., Sixt / EuroRent Sp. z o.o., Volkswagen Financial Services Polska, MM Cars Rental (MM Service Lease Polska sp. z o.o.), Kaizen Rent S.A., Grupa Masterlease, Fraikin Polska Sp. z o.o., Leasys Polska Sp. z o.o., 99Truck Sp. z o.o. oraz Truck Care Sp. z o.o.*

PZWLP jest członkiem Związku Polskiego Leasingu (ZPL), Związku Przedsiębiorców i Pracodawców (ZPP) oraz Stowarzyszenia Partnerstwo dla Bezpieczeństwa Drogowego. Korzystając z wiedzy i doświadczenia branżowych praktyków zrzeszonych w Związku, PZWLP jest także współtwórcą podyplomowych studiów flotowych na Wydziale Transportu Politechniki Warszawskiej.



Związek Przedsiębiorców i Pracodawców (ZPP) to ogólnopolska, reprezentatywna organizacja pracodawców, która zrzesza ponad 22 tys. firm zatrudniających łącznie ponad 1 mln pracowników. ZPP działa jako silny głos biznesu w dialogu społecznym, gospodarczym i legislacyjnym, łącząc interesy przedsiębiorców wszystkich sektorów i wielkości – od mikro i małych firm po duże podmioty. Organizacja tworzy rozbudowaną strukturę obejmującą 18 organizacji regionalnych, 31 organizacji branżowych oraz 5 forów tematycznych (Cyfrowe, Energii i Klimatu, Mikro i Małych Firm, Pracy, Zdrowia). ZPP jest reprezentatywną organizacją pracodawców w Radzie Dialogu Społecznego, gdzie Prezes ZPP pełni funkcję Wiceprzewodniczącego. Organizacja aktywnie działa także na arenie międzynarodowej – ma swojego przedstawiciela w Europejskim Komitecie Ekonomiczno-Społecznym w Brukseli, przewodzi kluczowej Sekcji TEN oraz współprzewodniczy EU-Ukraine Civil Society Platform po stronie UE. ZPP jest również założycielem i wiodącym członkiem European Enterprise Alliance oraz członkiem SME Connect. Organizacja posiada biuro w Warszawie (ok. 50 pracowników), biuro w Brukseli (od 2017 r.) oraz biuro w Kijowie (od 2022 r.). Dzięki wysokiej aktywności medialnej – ponad 21 tys. cytowań rocznie oraz setkom tysięcy odbiorców w mediach społecznościowych – ZPP skutecznie wpływa na debatę publiczną, promując rozwiązania sprzyjające przedsiębiorczości, konkurencyjnej gospodarce i stabilnemu rynkowi pracy w Polsce i Europie.

Transport i Logistyka Polska (TLP) jest ogólnopolską organizacją zrzeszającą pracodawców z sektora transportu drogowego, spedycji i logistyki. W gronie jej członków znajdują się również przedsiębiorstwa z branż powiązanych z transportem i motoryzacją, które aktywnie wspierają działania na rzecz rozwoju i stabilności rynku TSL. Organizacja została powołana 1 sierpnia 2014 roku i obecnie skupia ponad 70 przedsiębiorstw, zatrudniających łącznie ponad 40 tysięcy pracowników. TLP działa na podstawie ustawy o organizacjach pracodawców z dnia 23 maja 1991 r.

Polska od lat pozostaje europejskim liderem w dziedzinie transportu drogowego i logistyki. Misją Transport i Logistyka Polska jest tworzenie warunków sprzyjających dalszemu rozwojowi branży oraz zapewnienie jej funkcjonowania w oparciu o zasady transparentności, uczciwej konkurencji i stabilnych regulacji prawnych. Organizacja reprezentuje sektor TSL w Polsce, tworząc łącznie ponad 300 tysięcy miejsc pracy.

Transport i Logistyka Polska reprezentuje oraz chroni interesy swoich członków, dbając jednocześnie o pozytywny wizerunek polskiego transportu zarówno w kraju, jak i na arenie międzynarodowej. Organizacja zapewnia branży realny głos w dialogu z administracją publiczną, instytucjami państwowymi oraz strukturami Unii Europejskiej, uczestnicząc w procesach legislacyjnych i opiniując proponowane zmiany prawne.

Zespół TLP współpracuje z uznanymi ekspertami i specjalistami z zakresu transportu, ekonomii oraz innych dziedzin, dzięki czemu prezentowane stanowiska oparte są na rzetelnych danych, analizach i wiedzy eksperckiej. Przykładem tej aktywności było dostarczanie szczegółowych analiz dotyczących skutków Pakietu Mobilności. TLP nie ogranicza się do reagowania na bieżące wydarzenia, lecz aktywnie inicjuje debatę publiczną i wyprzedza potrzeby branży.

W swojej działalności Transport i Logistyka Polska koncentruje się na wspieraniu uczciwej konkurencji, poprawie bezpieczeństwa w obrocie gospodarczym i transporcie drogowym, promowaniu odpowiedzialności społecznej oraz poszanowaniu praw pracowniczych, z uwzględnieniem specyfiki transportu drogowego. Organizacja dąży również do wzmacniania konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynku europejskim, eliminowania barier rozwojowych oraz skutecznej ochrony interesów swoich członków poprzez doradztwo, analizy i interwencje.