

Allianz Research | 23 październik 2024 r.

# Targi motoryzacyjne w Paryżu: Schadenfreude z niemieckich producentów samochodów?

Nie, i nie chodzi jedynie o mało etyczny wymiar radości z czyichś niepowodzeń (niemieckiej motoryzacji), ale zauważenie, iż wraz z jej kłopotami doświadcza ich także wielu dostawców z Polski i z całej Europy Środkowej. Wyczerpuje się bowiem dotychczasowy model niemieckiej motoryzacji uzależnionej od eksportu, która jeszcze w 2023 sprzedała za granicę 75% swojej produkcji w myśl strategii podwójnej globalizacji: produkcji i sprzedaży oraz dominacji w segmencie premium

Ludovic Subran  
Główny ekonomista  
[ludovic.subran@allianz.com](mailto:ludovic.subran@allianz.com)

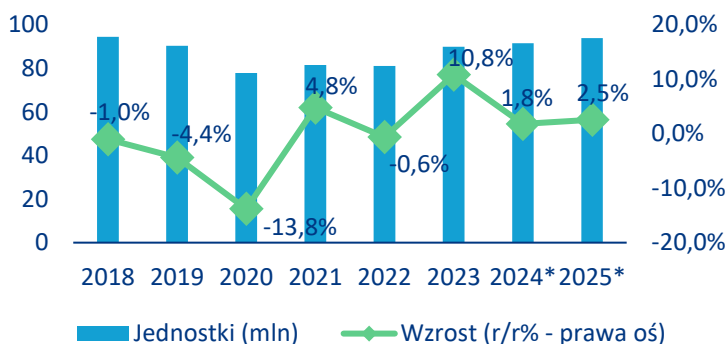
Ano Kuhanathan  
Kierownik działu badań korporacyjnych  
[ano.kuhanathan@allianz-trade.com](mailto:ano.kuhanathan@allianz-trade.com)

## W skrócie:

- **Globalna sprzedaż samochodów hamuje**, zwłaszcza w Europie, a z największymi trudnościami boryka się niemiecki sektor motoryzacyjny.
- **Główni niemieccy producenci samochodów już ogłosili spadki sprzedaży** od -3% do -13% w trzecim kwartale 2024 r., podkreślając potrzebę zrewidowania modelu biznesowego opartego na eksporcie zorientowanym na tradycyjne silniki spalinowe.
- **Polski sektor motoryzacyjny rósł w latach 2022-23 także głównie w oparciu o eksport** (za GUS: w 2023r. 82% produkcji pojazdów trafiło na eksport), ale już odczuwa on skutki spowolnienia: wartość sprzedaży zagranicznej całej branży motoryzacyjnej w Polsce spadła w I półroczu br. o -17,86 proc. r/r. Spadek ten rósł z czasem: w oczekiwaniu na wyniki III kwartału warto przypomnieć, iż w drugim wyniósł on już -29,2% r/r!
- W obliczu zbliżających się unijnych kar za niedotrzymanie obniżek emisji CO<sub>2</sub>, **niemieckim producentom samochodów mogą grozić grzywny nawet na kwotę 16 mld euro**, jeśli nie przyspieszą oni tempa przechodzenia na pojazdy elektryczne.
- Nie pomagają też zapasy na rynku wewnętrznym: podczas gdy **sprzedaż pojazdów elektrycznych (EV) w Niemczech spadła o 32%** (styczeń-wrzesień r/r), to w tym samym okresie rosła ona wszędzie indziej.

**Globalna sprzedaż samochodów hamuje, ponieważ słabnie impuls odreagowania popytu po pandemii, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych i Europie, a konsumenci odczuwają presję wysokich cen paliw i kredytów – wynika z analiz Allianz Trade.** Podczas gdy w tym tygodniu rozpoczął się Paris Global Auto Show pod hasłem "Świętujmy!", to europejski sektor motoryzacyjny nie będzie miał w 2024 r. zbyt wielu powodów do świętowania. W sierpniu 2024 r. sprzedaż nowych pojazdów osobowych spadła w USA o -1,1% r/r, o -5% w Chinach i aż o -18,3% w Europie! Allianz Trade spodziewa się, że rok zakończy się mimo wszystko jeszcze wzrostem globalnej sprzedaży samochodów o około +2%, ale jest to znaczne spowolnienie w porównaniu ze wzrostem o +10,8% r/r w 2023 r. (wykres 1). Prognozy zakładają, że całkowita sprzedaż pojazdów osobowych osiągnie w tym roku około 91,4 mln sztuk.

Wykres 1: Globalna sprzedaż samochodów

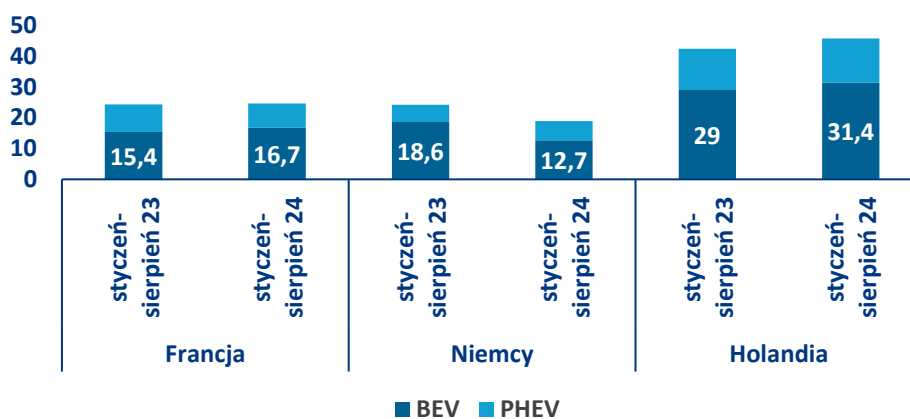


Źródła: Moody's, Allianz Research

**Sprzedaż pojazdów elektrycznych (EV) jest jedyną dobrą wiadomością gdy mówimy o motoryzacji – z wyjątkiem Niemiec.** Od stycznia do września 2024 r. sprzedaż pojazdów akumulatorowo-elektrycznych (BEV) i pojazdów

hybrydowych typu plug-in (PHEV) wzrosła o +22% w porównaniu z tym samym okresem w 2023 roku. Niemniej jednak istnieją ogromne różnice między rynkami: Chiny odpowiadały za ponad 62% całkowitego wolumenu, podczas gdy Ameryka Północna stanowiła 11%, a Europa 19% tej sprzedaży. Co więcej, wzrost sprzedaży pojazdów elektrycznych spowalnia ostatnio na niektórych z kluczowych rynków, takich właśnie jak USA i Europa, gdzie popyt zmalał z powodu zmniejszenia dotacji do zakupu, wysokich kosztów początkowych i wciąż ograniczonej dostępności infrastruktury ładowania. Sprzedaż pojazdów elektrycznych spada nawet w Niemczech (wykres 2), gdzie rynek stoi w obliczu stagnacji, ponieważ **popyt na tradycyjne samochody spalinowe gwałtownie spada, ale pojazdy elektryczne wciąż nie zyskują wystarczającej popularności, aby zrównoważyć ten spadek**. Co więcej, ograniczenie skali dotacji na zakup pojazdów elektrycznych również szkodzi rynkowi: od 2024 r. pojazdy elektryczne w cenie powyżej 45 000 EUR zostały wyłączone z dotacji (w Niemczech), podczas gdy dopłaty do tańszych modeli zostały zmniejszone.

Wykres 2: Rejestracje samochodów w UE według źródła zasilania (% całości)



Źródła: ACEA, Allianz Research

**Spadająca sprzedaż pojazdów elektrycznych pokazuje, że niemiecki przemysł motoryzacyjny musi zrewidować swój model biznesowy, zwłaszcza w kontekście rosnącego protekcyjizmu i barier handlowych oraz napięć geopolitycznych.** Chociaż obecny sezon wyników finansowych jeszcze się nie zakończył, to główni niemieccy producenci samochodów już zgłosili spadki sprzedaży od -3% do -13% w trzecim kwartale 2024 r., co najlepiej pokazuje z czym zmagają się obecnie branża. W ciągu ostatnich 20 lat epicentrum globalnego przemysłu motoryzacyjnego przesunęło się na wschód, w kierunku Azji, a dokładniej Chin. Początkowo Niemcy były w stanie wykorzystać tę rosnącą szansę rynkową, utrzymując i rozwijając swój model oparty na eksporcie. Pomimo globalnych zmian, produkcja motoryzacyjna w tym kraju w latach 2000-2017 kwitła, głównie dzięki strategii aktywnej podwójnej globalizacji – produkcji i sprzedaży oraz dominacji w segmencie premium. W rezultacie szacuje się, że około 75% samochodów wyprodukowanych w Niemczech w 2023 r. zostało wyeksportowane, co uwidacznia siłę tego modelu biznesowego<sup>1</sup>. Niemniej jednak globalny nacisk na pojazdy elektryczne stanowi poważne wyzwanie, szczególnie dla Niemiec, które były liderem w dziedzinie pojazdów spalinowych. Pojawienie się pojazdów elektrycznych otworzyło rynek dla nowych a już doświadczonych dostawców, głównie z Chin, gdzie niemieccy producenci stoją w obliczu znacznej presji, ponieważ ich segment premium ICE gwałtownie zwalnia. Rosnący protekcyjizm i bariery handlowe, szczególnie na kluczowych rynkach eksportowych, takich jak USA, oraz potencjalne konflikty z Chinami zagrażają uzależnionemu od eksportu niemieckiemu sektorowi motoryzycznemu. Protekcyjizm USA wobec chińskich pojazdów elektrycznych oznacza również jeszcze bardziej zwiększoną presję konkurencyjną ze strony chińskich firm na rynku europejskim. Co więcej, zwiększone przez UE cła na chińskie pojazdy elektryczne (obecnie wahające się od 9% do 36,3%) nie zniwelują w pełni przewagi cenowej chińskich pojazdów elektrycznych nad ich europejskimi i niemieckimi odpowiednikami. W tym kontekście, niemiecki przemysł motoryzacyjny musi skutecznie nawigować w kierunku pojazdów elektrycznych, aby utrzymać pozycję lidera i przewagę konkurencyjną. Oznacza to budowanie silniejszego łańcucha dostaw akumulatorów i półprzewodników, ale także inwestowanie w rozwój oprogramowania i zaawansowane systemy wspomagania kierowcy (ADAS). Niemiecki sektor motoryzacyjny będzie również musiał wykorzystać swoją przewagę w segmencie premium, w którym klienci są bardziej skłonni płacić za zaawansowane technologie, inwestując w projektowanie produktów, markę i doświadczenie klienta, aby pokonać nowych

<sup>1</sup> Przemysł motoryzacyjny w 2024 r., Raport IW

(a już doświadczonych) konkurentów, a także ponownie przeorientować swoją strategię dla rynku chińskiego, który jest młodszy i bardziej zorientowany na technologię.

**Jednocześnie kolejną chmurą na horyzoncie są unijne kary za emisję CO<sub>2</sub>, które mogą kosztować niemieckich producentów samochodów nawet 16 mld euro grzywien.** W ramach pakietu "Fit for 55", zaprezentowanego w 2021 r., europejscy producenci samochodów muszą przestrzegać surowych norm emisji CO<sub>2</sub> od 2025 roku. Ponieważ jednak pełne przejście na pojazdy elektryczne wciąż się opóźnia, sektor motoryzacyjny wycofał się zarówno z celu na 2025 r., jak i z celu 100% redukcji emisji do 2035 r. Rzeczywiście, bez dużych inwestycji w budowę infrastruktury ładowania, obniżenia kosztów energii i większej akceptacji konsumentów, przejście na zerową emisję pozostanie bardzo trudne i może spowodować wielomiliardowe kary, co doprowadziłoby do niepotrzebnych cięć produkcji, utraty miejsc pracy i osłabienia europejskiego łańcucha dostaw i wartości. W tym kontekście rośnie presja polityczna, zwłaszcza ze strony Francji i Niemiec, na Komisję, aby odroczyła swój cel w zakresie emisji CO<sub>2</sub> na 2025 r. lub dokonała przeglądu swojej polityki sankcji, mimo że sam przemysł motoryzacyjny oficjalnie nie prezentuje jak na razie wspólnego frontu wobec tego problemu.

---

#### **Kontakt z Allianz Trade**

Grzegorz Błachnio

+48 601 056 830

[grzegorz.blachnio@allianz-trade.com](mailto:grzegorz.blachnio@allianz-trade.com)

#### **Kontakt z multiAN PR**

Artur Niewrzedowski

+ 48 509 433 874

[artur.niewrzedowski@multian.pl](mailto:artur.niewrzedowski@multian.pl)

---

Oceny te, jak zawsze, podlegają poniższemu zastrzeżeniu.

#### **STWIERDZENIA DOTYCZĄCE PRZYSZŁOŚCI**

Stwierdzenia zawarte w niniejszym dokumencie mogą obejmować perspektywę, stwierdzenia dotyczące przyszłych oczekiwań i inne stwierdzenia dotyczące przyszłości, które opierają się na bieżących poglądach i założeniach kierownictwa i wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem i niepewnością. Rzeczywiste wyniki, wydajność lub zdarzenia mogą się znacznie różnić od tych wyrażonych

lub sugerowanych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości.

Takie odchylenia mogą wynikać m.in. z (i) zmian ogólnych warunków gospodarczych i sytuacji konkurencyjnej, w szczególności w zakresie podstawowej działalności Grupy Allianz i na podstawowych rynkach, (ii) wyników rynków finansowych (w szczególności zmienności rynku, płynności i zdarzeń kredytowych), (iii) częstotliwości i dotkliwości ubezpieczonych zdarzeń szkodowych, w tym katastrof naturalnych, oraz rozwoju kosztów szkód, (iv) poziomów i trendów śmiertelności i zachorowalności,

(v) poziomu uporczywości, (vi) w szczególności w działalności bankowej, zakres niewykonania zobowiązań kredytowych, (vii) poziomu stóp procentowych, (viii) kursy wymiany walut, w tym kurs wymiany EUR/USD, (ix) zmiany przepisów prawa i regulacji, w tym przepisów podatkowych, (x) wpływ przejęć, w tym związane z nimi kwestie integracji, oraz środki reorganizacyjne,

a także (xi) ogólne czynniki konkurencyjne, w każdym przypadku w skali lokalnej, regionalnej, krajowej i/lub globalnej.

Wystąpienie wielu z tych czynników może być bardziej prawdopodobne lub bardziej wyraźne w wyniku działań terrorystycznych i ich konsekwencji.

#### **BRAK OBOWIĄZKU AKTUALIZACJI**

Firma nie zobowiązuje się do aktualizowania jakichkolwiek informacji lub stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszym dokumencie,

z wyjątkiem wszelkich informacji, których ujawnienie jest wymagane przez prawo.

Allianz Trade to znak towarowy używany do oznaczania szeregu usług świadczonych przez Euler Hermes.