

Stellantis odnotowuje w trzecim kwartale 2025 roku 13% wzrost sprzedaży i przychodów netto w porównaniu z ubiegłym rokiem

Kluczowe działania strategiczne i pierwsze sygnały wzrostu sprzedaży; ogłoszono znaczące inwestycje w przyszły rozwój

- Przychody netto wyniosły 37,2 mld euro, co oznacza wzrost o 13% w porównaniu z trzecim kwartałem 2024 roku. Głównym motorem wzrostu są rynki w Ameryce Północnej, Rozszerzonej Europie oraz na Bliskim Wschodzie i w Afryce, przy umiarkowanym spadku sprzedaży w Ameryce Południowej.
- Sprzedaż skonsolidowana ⁽¹⁾ na poziomie 1,3 mln pojazdów, co oznacza wzrost o 13% w ujęciu rok do roku (wzrost o 152 tys. sztuk). W samej tylko Ameryce Północnej wzrost sprzedaży o 104 tys., wynikający głównie z unormowania poziomu zapasu w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego, kiedy trwała inicjatywa redukcji stanów magazynowych w sieci dealerskiej w USA.
- Sprzedaż globalna wzrosła o 4% w porównaniu z ubiegłym rokiem, w związku ze wzrostem sprzedaży w regionach Bliskiego Wschodu i Afryki, Ameryki Północnej oraz Rozszerzonej Europy.
- Łączny zapas samochodów nowych na dzień 30 września 2025 r. wyniósł 1 252 tys. pojazdów (z czego 363 tys. sztuk to zapas własny), co oznacza wzrost o 4% w porównaniu ze stanem z połowy roku, odzwierciedlając zdyscyplinowane zarządzanie zapasem przy równoczesnym wprowadzeniu na rynek kilku nowych modeli.
- Kontynuowany jest wzrost sprzedaży, co potwierdza premiera 6 z 10 nowych modeli zaplanowanych na 2025 rok wprowadzonych do końca trzeciego kwartału 2025 r., powrót modelu Ram 1500 z silnikiem HEMI® V-8 o pojemności 5,7 litra, a także rosnąca dynamika sprzedaży nowo wprowadzonych modeli europejskich.
- W dniu 14 października 2025 r. spółka Stellantis ogłosiła strategiczny program inwestycyjny w Stanach Zjednoczonych o wartości 13 miliardów dolarów, rozłożony na kolejne cztery lata, którego celem jest pobudzenie przyszłego wzrostu, wzmocnienie bazy produkcyjnej oraz umocnienie obecności marek koncernu na rynku amerykańskim.
- Spółka potwierdza swoją prognozę finansową na drugą połowę 2025 roku, zakładającą dalszy wzrost przychodów netto, poprawę skorygowanego zysku operacyjnego AOI⁽²⁾ marży⁽³⁾ oraz wzrost przepływów pieniężnych z działalności przemysłowej ⁽⁴⁾.

„W miarę jak kontynuujemy wdrażanie kluczowych zmian strategicznych, które mają na celu zapewnienie naszym klientom większej swobody wyboru, odnotowaliśmy w trzecim kwartale pozytywny, sekwencyjny postęp oraz dobre wyniki w porównaniu z ubiegłym rokiem, czego potwierdzeniem jest ponowny wzrost przychodów. To zachęcający sygnał, a my konsekwentnie rozwijamy te osiągnięcia. Jednocześnie podejmujemy również zdecydowane działania, aby dostosować zasoby, programy i plany Stellantis do realizacji długofalowego, rentownego wzrostu, w tym poprzez ogłoszoną niedawno inwestycję o wartości 13 miliardów dolarów w Stanach Zjednoczonych.”

Antonio Filosa, dyrektor generalny



Jeep® Cherokee

	III kw. 2025	III kw. 2024	Zmiana	PROGNOZY FINANSOWE NA DRUGIE PÓŁROCZE 2025 r. Przychody netto: wzrost w porównaniu z I połową 2025 r. Marża AOI: niskie jednocyfrowe wartości Przepływy pieniężne z działalności przemysłowej: poprawa w porównaniu z pierwszym półroczem 2025 r. <ul style="list-style-type: none"> W miarę wprowadzania ważnych i niezbędnych zmian w naszych planach strategicznych i produktowych, m.in., w odpowiedzi na zmiany regulacyjne, czynniki geopolityczne, makroekonomiczne oraz wewnętrzne, Spółka spodziewa się ujęcia dodatkowych kosztów w II połowie 2025 r., które po ich sfinalizowaniu zostaną w większości wyłączone z kalkulacji AOI Rozpoczęliśmy również przegląd naszych procedur szacowania rezerw gwarancyjnych, który ma skutkować zmianami w tych szacunkach i jednorazowymi obciążeniami w II półroczu 2025 r.
Sprzedaż łączna (w tys. sztuk)	1.334	1.174	+14%	
Sprzedaż skonsolidowana (w tys. sztuk)	1.300	1.148	+13%	
Przychody netto (w miliardach euro)	37,2	33,0	+13%	
	YTD 2025	YTD 2024	Zmiana	
Sprzedaż łączna (w tys. sztuk)	4.024	4.105	(2)%	
Sprzedaż skonsolidowana (w tys. sztuk)	3.964	4.020	(1)%	
Przychody netto (w miliardach euro)	111,5	118,0	(6)%	

Przedstawione dane nie zostały zbadane przez biegłego rewidenta. Należy odnieść się do sekcji „Oświadczenia dotyczące przyszłości” zawartej w dalszej części niniejszego dokumentu.

AMSTERDAM, 30 października 2025 r. – Spółka Stellantis N.V. ogłosiła dziś wyniki finansowe za trzeci kwartał 2025 r., odnotowując wzrost przychodów netto o 13% w ujęciu rok do roku, do poziomu 37,2 mld euro. Głównym motorem wzrostu były regiony Ameryki Północnej, Rozszerzonej Europy oraz Bliskiego Wschodu i Afryki, natomiast w Ameryce Południowej odnotowano umiarkowany spadek. Skonsolidowana sprzedaż⁽¹⁾ wyniosła 1,3 mln pojazdów, co oznacza wzrost o 13% (152 tys. sztuk) w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku. Największy udział we osiągnięciu wzrostu miała Ameryka Północna, gdzie sprzedaż zwiększyła się o 35%, głównie dzięki ustabilizowaniu poziomu zapasu w porównaniu z rokiem poprzednim, w którym inicjatywa redukcji stanów magazynowych u amerykańskich dealerów tymczasowo obniżyła produkcję.

Postępy w zakresie wprowadzania nowych produktów

Do końca trzeciego kwartału z sukcesem wprowadzono 6 z 10 nowych modeli zaplanowanych na 2025 rok. Kolejne premiery, zaplanowane na czwarty kwartał, wprowadzą na rynek kluczowe pod względem wolumenu sprzedaży modele, stanowiące odzwierciedlenie strategicznych decyzji podjętych przez Spółkę, mających na celu zapewnienie klientom większej swobody wyboru samochodów i ich konfiguracji zgodnie z indywidualnymi preferencjami. Rozpoczęto już przyjmowanie zamówień na modele Dodge Charger Scat Pack (2-drzwiowy) z silnikiem SIXPACK, Dodge Charger Daytona (4-drzwiowy), Jeep® Cherokee, Fiat 500 Hybrid oraz DS N°8.

Dynamika sprzedaży w Stanach Zjednoczonych uległa poprawie, w trzecim kwartale odnotowano 6% wzrost w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Trend wzrostowy był widoczny dla marek Jeep®, Ram, Chrysler i Dodge, co pozwoliło Stellantis osiągnąć udział rynkowy na poziomie 8,7% we wrześniu, najwyższy miesięczny wynik od 15 miesięcy. Kolejnym ważnym kamieniem milowym osiągniętym we wrześniu był powrót na rynek modelu Ram 1500 z silnikiem HEMI® V-8.

W regionie Rozszerzonej Europy wzmocnienie udziału w segmencie B zapewniły nowo wprowadzone modele: Citroën C3, C3 Aircross, Opel/Vauxhall Frontera oraz Fiat Grande Panda, wspierane wzrostem produkcji. Przychody netto wzrosły o 4% w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku. Udział w rynku w krajach UE30 spadł do poziomu 15,4%, głównie z powodu spadku sprzedaży we Francji i we Włoszech, gdzie Stellantis jest bardzo silnie obecny, oraz nieznacznie niższego udziału w segmencie pojazdów użytkowych (LCV).

Poza Ameryką Północną i Rozszerzoną Europą, spółka Stellantis odnotowała dobre wyniki handlowe. Łączna sprzedaż wzrosła o 6% w ujęciu rok do roku, głównie w regionie Bliskiego Wschodu i Afryki, częściowo skompensowana spadkiem sprzedaży w Ameryce Południowej.

Zmiany w zespole zarządzającym Stellantis

W dniu 8 października 2025 r. spółka Stellantis ogłosiła szereg nowych nominacji w swoim Zespole Zarządzającym, promując wyjątkowe talenty zarówno z ramach organizacji, jak i spoza niej. Celem tych zmian jest wzmocnienie skupienia się na poszczególnych regionach oraz ukierunkowanie działalności firmy na długofalowy, zrównoważony rozwój.

Inwestycja o wartości 13 miliardów dolarów na rozwój działalności w Stanach Zjednoczonych

W dniu 14 października 2025 r. Stellantis przedstawił strategiczny program inwestycyjny o wartości 13 miliardów dolarów na najbliższe cztery lata, którego celem jest przyspieszenie wzrostu i rozbudowa bazy produkcyjnej w Stanach Zjednoczonych. Jest to największa inwestycja w 100-letniej historii firmy w Stanach Zjednoczonych, zakładająca uruchomienie pięciu nowych modeli oraz utworzenie ponad 5 000 miejsc pracy.

- Zakład w Belvidere (Illinois) zostanie ponownie otwarty i rozpocznie produkcję dwóch nowych modeli Jeepa – Cherokee i Compass
- Zupełnie nowy średniej wielkości pickup Ram będzie produkowany w zakładzie w Toledo w stanie Ohio
- Fabryka w Warren (Michigan) rozpocznie produkcję dużego SUV-a z napędem elektrycznym o wydłużonym zasięgu oraz z silnikami spalinowymi
- Nowa generacja Dodge Durango będzie produkowana w zakładzie w Detroit
- Zakłady w Kokomo (Indiana) uruchomią produkcję nowego silnika GMET4 EVO

Nowa inwestycja pozwoli dodatkowo wzmocnić już znaczącą obecność Stellantis na rynku amerykańskim, zwiększając roczną produkcję pojazdów gotowych o 50% w porównaniu z obecnym poziomem. Premiery nowych modeli będą stanowić uzupełnienie regularnego planu działań zaplanowanego do 2029 roku, obejmującego 19 odświeżonych modeli we wszystkich zakładach produkcyjnych w USA oraz odnowienie gamy układów napędowych.

Prognoza finansowa Stellantis na drugą połowę 2025 roku



Stellantis potwierdza swoją prognozę finansową na drugą połowę 2025 roku, zakładającą dalszą poprawę przychodów netto, marży AOI oraz przepływów pieniężnych z działalności przemysłowej w porównaniu z pierwszym półroczem.

W miarę wprowadzania ważnych i niezbędnych zmian w naszych planach strategicznych i produktowych, m.in. w odpowiedzi na zmiany regulacyjne, czynniki geopolityczne, makroekonomiczne oraz wewnętrzne, Spółka spodziewa się ujęcia dodatkowych kosztów w II połowie 2025 r., które, po ich sfinalizowaniu, zostaną w większości wyłączone z kalkulacji AOI.

Rozpoczęliśmy również przegląd naszych procedur szacowania rezerw gwarancyjnych, który ma skutkować zmianami w tych szacunkach i jednorazowymi obciążeniami w II półroczu 2025 r.

Nadchodzące wydarzenia

W dniu 30 października 2025 r. o godz. 13:00 CET/8:00 a.m. EDT odbędzie się transmisja online oraz telekonferencja, na której zostaną zaprezentowane wyniki sprzedaży i przychody Stellantis za III kwartał 2025 r. Materiały prezentacyjne zostaną opublikowane około godz. 8:00 CET/3:00 a.m. EDT. Transmisja online i nagranie z telekonferencji będą dostępne w sekcji Inwestorzy na korporacyjnej stronie internetowej (www.stellantis.com).

Informacje o Stellantis

Stellantis N.V. (NYSE: STLA / Euronext Milan: STLAM / Euronext Paris: STLAP) to wiodący globalny producent samochodów, którego celem jest zapewnienie swoim klientom swobody wyboru sposobu przemieszczania się, przy jednoczesnym wykorzystaniu najnowszych technologii i tworzeniu wartości dla wszystkich interesariuszy. Jego unikalne portfolio kultowych i innowacyjnych marek obejmuje marki, takie jak Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, DS Automobiles, FIAT, Jeep®, Lancia, Maserati, Opel, Peugeot, Ram, Vauxhall, Free2move oraz Leasys. W celu uzyskania dodatkowych informacji należy wejść na stronę: <https://www.stellantis.com>.

WYNIKI POSZCZEGÓLNYCH REGIONÓW

AMERYKA PÓŁNOCNA

	III kw. 2025	III kw. 2024	Zmiana		YTD 2025	YTD 2024
Sprzedaż (w tys. sztuk)	403	299	+104	<ul style="list-style-type: none"> Sprzedaż wzrosła o 35%, co odzwierciedla korzyści płynące z uregulowania poziomu zapasu w porównaniu z ubiegłoroczną inicjatywą redukcji stanów magazynowych, która tymczasowo ograniczyła produkcję. Przychody netto wzrosły o 29%, głównie dzięki wyższym wolumenom sprzedaży, w szczególności modeli Jeep® Wrangler oraz pickupów Ram, częściowo zrównoważone przez negatywne efekty przeliczeniowe związane z wahaniami kursów walut 	1.050	1.137
Przychody netto (w mln euro)	16.047	12.425	+3.622		44.245	50.778

ROZSZERZONA EUROPA

	III kw. 2025	III kw. 2024	Zmiana		YTD 2025	YTD 2024
Sprzedaż (w tys. sztuk)	534	496	+38	<ul style="list-style-type: none"> Sprzedaż wzrosła o 8%, głównie dzięki wzrostowi sprzedaży modeli segmentu B, takich jak Citroën C3, Citroën C3 Aircross, Opel/Vauxhall Frontera oraz Fiat Grande Panda. Przychody netto wzrosły o 4%, co wynikało z wyższego wolumenu sprzedaży oraz poprawy struktury produktów (mix), częściowo zrównoważone przez wyższe poziomy zachęt handlowych oraz niekorzystny wpływ przeliczeń walutowych 	1.823	1.883
Przychody netto (w mln euro)	12.973	12.482	+491		42.214	42.451

BLISKI WSCHÓD i AFRYKA

	III kw. 2025	III kw. 2024	Zmiana		YTD 2025	YTD 2024
Sprzedaż łączna (w tys. sztuk) ⁽¹⁾	128	104	+24	<ul style="list-style-type: none"> Sprzedaż skonsolidowana wzrosła o 21%, głównie dzięki wzrostowi produkcji w Algierii, gdzie rozwija się lokalna produkcja produktów FIAT, a także w wyniku pozytywnych zmian rynkowych w Turcji i Egipcie. Przychody netto wzrosły o 9%, co jest zasługą wyższych wolumenów sprzedaży w Algierii, Turcji i Egipcie oraz pozytywnym wpływem cen netto, co częściowo zostało zrównoważone przez negatywne efekty przeliczeniowe związane z turecką lirą. 	379	377
Sprzedaż skonsolidowana (w tys. sztuk) ⁽¹⁾	94	78	+16		319	292
Przychody netto (w mln euro)	2.053	1.892	+161		6.997	6.897

AMERYKA POŁUDNIOWA

	III kw. 2025	III kw. 2024	Zmiana		YTD 2025	YTD 2024
Sprzedaż (w tys. sztuk)	252	259	(7)	<ul style="list-style-type: none"> Sprzedaż spadła o 3%, głównie ze względu na nietypowo wysoki poziom odniesienia w III kwartale 2024 roku, kiedy Stellantis zrealizował zaległe dostawy do Brazylii opóźnione przez powódź w Rio Grande do Sul w II kwartale 2024 roku. Przychody netto spadły o 5%, co spowodowane było niższymi wolumenami sprzedaży w Brazylii w porównaniu z wysokim poziomem z poprzedniego roku wynikającym z nadrabiania zaległości po powodzi w II kwartale 2024, a także niekorzystnymi efektami przeliczeniowymi związanymi z brazylijskim realem i argentyńskim peso, częściowo zrównoważonymi przez pozytywny wpływ cen netto i korzystną strukturę produktów. 	723	653
Przychody netto (w mln euro)	3.989	4.215	(226)		11.758	11.582

CHINY I INDIE & PACYFIK

	III kw. 2025	III kw. 2024	Zmiana		YTD 2025	YTD 2024
Sprzedaż łączna (w tys. sztuk) ⁽¹⁾	15	14	+1	<ul style="list-style-type: none"> Sprzedaż skonsolidowana wzrosła o 7% na skutek wzrostu w regionie IAP, szczególnie na rynkach Nowej Zelandii i Japonii, pomimo trudnych warunków gospodarczych. Przychody netto wzrosły o 0,2%, dzięki wyższej sprzedaży i korzystnej strukturze produktów (mix) w regionie IAP oraz pozytywnemu wpływowi cen rok do roku w Chinach, co częściowo zostało zrównoważone niższymi wolumenami sprzedaży części i usług w Chinach oraz niekorzystnymi efektami przeliczeniowymi walut (FX). 	43	46
Sprzedaż skonsolidowana (w tys. sztuk) ⁽¹⁾	15	14	+1		43	46
Przychody netto (w mln euro)	427	426	+1		1.350	1.498



MASERATI

	III KW. 2025	III KW. 2024	Zmiana		YTD 2025	YTD 2024
Sprzedaż (w tys. sztuk)	1,8	2,1	(0,3)	<ul style="list-style-type: none"> • Sprzedaż spadła o 14%, co wynika ze znacząco ograniczonego portfolio produktów. • Przychody netto spadły o 4%, głównie z powodu niższych wolumenów sprzedaży oraz niekorzystnych efektów przeliczeniowych walut (FX), częściowo zrównoważonych wyższym udziałem w korzystnej strukturze produktów (mix). 	5,9	8,6
Przychody netto (w mln euro)	188	195	(7)		557	826

Uzgodnienia

Przychody netto od klientów zewnętrznych do przychodów netto

III KW. 2025 (w mln euro)	AMERYKA PÓŁNOCNA	ROZSZERZ ONA EUROPA	BLISKI WSCHÓD I AFRYKA	AMERYKA POŁUDNIO WA	CHINY I INDIE & AZJA I PACYFIK	MASERATI	INNE ^(*)	STELLANTIS
Przychody netto od klientów zewnętrznych	16.039	12.933	2.046	3.927	427	186	1.648	37.206
Przychody netto z transakcji z innymi segmentami	8	40	7	62	—	2	(119)	—
Przychody netto	16.047	12.973	2.053	3.989	427	188	1.529	37.206

(*) Inne działania, pozycje nieprzydzielone i wyłączenia

III KW. 2024 (w mln euro)	AMERYKA PÓŁNOCNA	ROZSZERZ ONA EUROPA	BLISKI WSCHÓD I AFRYKA	AMERYKA POŁUDNIO WA	CHINY I INDIE & AZJA I PACYFIK	MASERATI	INNE ^(*)	STELLANTIS
Przychody netto od klientów zewnętrznych	12.424	12.458	1.892	4.216	426	193	1.351	32.960
Przychody netto z transakcji z innymi segmentami	1	24	—	(1)	—	2	(26)	—
Przychody netto	12.425	12.482	1.892	4.215	426	195	1.325	32.960

(*) Inne działania, pozycje nieprzydzielone i wyłączenia

YTD 2025 (w mln euro)	AMERYKA PÓŁNOCNA	ROZSZERZ ONA EUROPA	BLISKI WSCHÓD I AFRYKA	AMERYKA POŁUDNIO WA	CHINY I INDIE & AZJA I PACYFIK	MASERATI	INNE ^(*)	STELLANTIS
Przychody netto od klientów zewnętrznych	44.237	42.096	6.984	11.623	1.346	554	4.627	111.467
Przychody netto z transakcji z innymi segmentami	8	118	13	135	4	3	(281)	—
Przychody netto	44.245	42.214	6.997	11.758	1.350	557	4.346	111.467

(*) Inne działania, pozycje nieprzydzielone i wyłączenia

YTD 2024 (w mln euro)	AMERYKA PÓŁNOCNA	ROZSZERZ ONA EUROPA	BLISKI WSCHÓD I AFRYKA	AMERYKA POŁUDNIO WA	CHINY I INDIE & AZJA I PACYFIK	MASERATI	INNE ^(*)	STELLANTIS
Przychody netto od klientów zewnętrznych	50.775	42.306	6.897	11.589	1.497	824	4.089	117.977
Przychody netto z transakcji z innymi segmentami	3	145	—	(7)	1	2	(144)	—
Przychody netto	50.778	42.451	6.897	11.582	1.498	826	3.945	117.97

(*) Inne działania, pozycje nieprzydzielone i wyłączenia

UWAGI

- (1) Sprzedaż łączna obejmuje sprzedaż dokonaną przez skonsolidowane spółki zależne Spółki oraz nieskonsolidowane spółki joint ventures, natomiast skonsolidowana sprzedaż obejmuje jedynie sprzedaż dokonaną przez skonsolidowane spółki zależne Spółki. Obejmuje ona pojazdy wyprodukowane przez nasze spółki joint ventures oraz spółki stowarzyszone (w tym Leapmotor), które są sprzedawane przez nasze skonsolidowane spółki zależne. Oprócz ilości uwzględnionych w skonsolidowanej sprzedaży, łączna sprzedaż obejmuje również pojazdy sprzedawane przez nasze spółki joint ventures (takie jak Tofas). Dane według segmentów mogą się nie sumować z powodu zaokrągleń.
- (2) Skorygowany wynik operacyjny/(strata) wyłącza z zysku/(straty) netto korekty obejmujące koszty restrukturyzacji i inne koszty związane z zakończeniem działalności, odpisy aktualizujące, umorzenia aktywów, zbycie inwestycji oraz nietypowe przychody/(koszty operacyjne), które są uważane za rzadkie lub jednorazowe i mają charakter incydentalny, ponieważ włączenie takich pozycji nie jest uważane za wskaźnik bieżącej działalności operacyjnej Spółki. Wyłącza również koszty/(przychody) finansowe netto oraz obciążenia/(korzyści) podatkowe.
Nietypowe przychody/(koszty) operacyjne to skutki decyzji strategicznych oraz zdarzeń uważanych za rzadkie, jednorazowe i incydentalne, ponieważ uwzględnienie takich pozycji nie jest uznawane za wskaźnik bieżącej działalności operacyjnej Spółki. Nietypowe przychody/(koszty) operacyjne obejmują, ale nie ograniczają się do: skutków decyzji strategicznych mających na celu racjonalizację podstawowej działalności Stellantis; kosztów związanych z zakładami produkcyjnymi, wynikających z planów Stellantis dopasowania zdolności produkcyjnych i struktury kosztów do popytu rynkowego; oraz kosztów związanych z integracją i konwergencją, bezpośrednio powiązanych ze znaczącymi przejęciami lub fuzjami.
- (3) Marża skorygowanego wyniku operacyjnego/(straty) jest obliczana jako skorygowany wynik operacyjny/(strata) podzielony przez przychody netto.
- (4) Wolne przepływy pieniężne w sektorze przemysłowym to nasz kluczowy wskaźnik przepływów pieniężnych i są obliczane jako przepływy pieniężne z działalności operacyjnej pomniejszone o: (i) przepływy pieniężne z działalności operacyjnej zaniechanej; (ii) przepływy pieniężne z działalności operacyjnej związanej z usługami finansowymi, pomniejszone o wyłączenia; (iii) inwestycje w nieruchomości, zakłady i urządzenia oraz aktywa niematerialne dla działalności przemysłowej; (iv) wkłady kapitałowe w joint ventures oraz drobne przejęcia skonsolidowanych spółek zależnych, inwestycje metodą praw własności i inne inwestycje; skorygowane o: (i) płatności netto między spółkami w ramach działalności kontynuowanej i zaniechanej; (ii) wpływy ze sprzedaży aktywów; (iii) składki na rzecz programów emerytalnych opartych o zdefiniowane świadczenie, po potrąceniu podatku.
Na terminy realizacji wolnych przepływów pieniężnych dla działalności przemysłowej mogą mieć wpływ terminy monetyzacji należności, faktoringu oraz płatności zobowiązań, a także zmiany w innych składnikach kapitału obrotowego, które mogą różnić się w poszczególnych okresach z powodu m.in. działań związanych z zarządzaniem środkami pieniężnymi oraz innych czynników, z których niektóre mogą znajdować się poza kontrolą Spółki. Dodatkowo, wolne przepływy pieniężne w sektorze przemysłowym są jednym z wskaźników wykorzystywanych do określania rocznej premii za wyniki dla określonych pracowników, w tym członków wyższej kadry zarządzającej.

Rankingi, udział w rynku oraz inne informacje branżowe pochodzą z zewnętrznych źródeł branżowych (np. Agence Nationale des Titres Sécurisés (ANTS), Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA), Ministerstwo Infrastruktury i Mobilności Zrównoważonej (MIMS), S&P Global, Ward's Automotive) oraz z informacji wewnętrznych, chyba że zaznaczono inaczej.

Do celów niniejszego dokumentu, o ile nie wskazano inaczej, informacje dotyczące branży i udziału w rynku dotyczą samochodów osobowych (PC) oraz lekkich pojazdów użytkowych (LCV), z wyjątkiem przypadków wskazanych poniżej:

- Rozszerzona Europa wyłącza Rosję i Białoruś. Od 2025 roku obejmuje Izrael i Palestynę (dane z wcześniejszych okresów nie zostały przeliczone);
- Bliski Wschód i Afryka wyłącza Iran, Sudan i Syrię. Od 2025 roku wyłącza Izrael i Palestynę (dane z wcześniejszych okresów nie zostały przeliczone);
- Ameryka Południowa wyłącza Kubeę;
- Indie i region Azji i Pacyfiku odzwierciedlają zagregowane dane z głównych rynków, na których działa Stellantis (Japonia (samochody osobowe), Indie (samochody osobowe), Korea Południowa (samochody osobowe + pickupy), Australia, Nowa Zelandia oraz Azja Południowo-Wschodnia);
- Chiny obejmują jedynie samochody osobowe i uwzględniają sprzedaż licencjonowaną przez DPCA;

- Maserati odzwierciedla zagregowane dane dla 17 głównych rynków, na których działa Maserati, i są oparta na danych S&P Global, segmencie konkurencyjnym Maserati oraz informacjach wewnętrznych.

Dane z wcześniejszych okresów zostały zaktualizowane w celu odzwierciedlenia aktualnych informacji dostarczonych przez zewnętrzne źródła branżowe.

EU30 = EU 27 (z wyłączeniem Malty), Islandia, Norwegia, Szwajcaria i Wielka Brytania.

Pojazdy niskoemisyjne (LEV) = pojazdy elektryczne z napędem akumulatorowym (BEV), hybrydy plug-in (PHEV), elektryczne pojazdy z przedłużonym zasięgiem (REEV) oraz pojazdy elektryczne z ogniwami paliwowymi (FCEV).

Cała zaraportowana przez Stellantis sprzedaż samochodów typu BEV i LEV obejmuje Citroëna Ami, Opla Rocks-e i Fiata Topolino; w krajach, w których pojazdy te są klasyfikowane jako pojazdy czterokołowe, są one wyłączone z danych o łącznej sprzedaży Stellantis, sprzedaży rynkowej i udziale w rynku.

OŚWIADCZENIA DOTYCZĄCE PRZYSZŁOŚCI

Niniejszy dokument, w szczególności odniesienia do „Wytycznych H2 2025”, zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości. W szczególności oświadczenia dotyczące przyszłych wyników finansowych oraz oczekiwań spółki w odniesieniu do osiągnięcia określonych wielkości celów w tym przychodów, wolnych przepływów pieniężnych w sektorze przemysłowym, dostaw pojazdów, inwestycji kapitałowych, kosztów badań i rozwoju oraz innych wydatków w dowolnym przyszłym terminie lub w dowolnym przyszłym okresie są oświadczeniami dotyczącymi przyszłości. Oświadczenia te mogą zawierać wyrażenia takie jak „może”, „będzie”, „przewiduje się”, „powinien”, „zamierza”, „szacuje”, „przewiduje”, „sądzi”, „zgodnie z”, „planuje”, „cel”, „założenie”, „przewidywanie”, „prognozowanie”, „oczekiwanie”, „perspektywa”, „plan” i inne tym podobne wyrażenia. Oświadczenia wybiegające w przyszłość nie stanowią gwarancji lub obietnicy w zakresie przyszłych wyników. Opierają się raczej na aktualnej wiedzy Spółki, na oczekiwaniach i aktualnych przewidywaniach dotyczących przyszłych zdarzeń i w związku z ich charakterem, podlegają ryzyku i niepewności. Oświadczenia te dotyczą zdarzeń i zależą od okoliczności, które mogą rzeczywiście wystąpić lub nie w przyszłości, zatem nie należy nadmiernie polegać na tego typu oświadczeniach.

Rzeczywiste wyniki mogą znacznie różnić się od tych zawartych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości ze względu na szereg czynników, w tym: zdolność Spółki do pomyślnego wprowadzenia nowych produktów i utrzymania pewnych ilości dostaw pojazdów; zdolność Spółki do przyciągnięcia i zatrzymania doświadczonej kadry kierowniczej i pracowników; zmiany w polityce handlowej, nałożenie globalnych i regionalnych celów lub celów ukierunkowanych na przemysł motoryzacyjny; zmiany na globalnych rynkach finansowych i ogólne warunki ekonomiczne; zmiany popytu w sektorze samochodowym, podlegającym wysokiej cykliczności; zdolność Spółki do skutecznego zarządzania przejściem przemysłu od silników spalinowych do pełnej elektryfikacji i dokładnego prognozowania popytu rynkowego na pojazdy zelektryfikowane; zdolność Spółki do oferowania innowacyjnych i atrakcyjnych produktów oraz do projektowania, produkcji i sprzedaży samochodów o zaawansowanych funkcjach, w tym o zwiększonych możliwościach elektryfikacji, łączności ze światem i autonomicznej jazdy; zdolność Spółki do produkcji lub pozyskiwania akumulatorów elektrycznych o konkurencyjnych parametrach, kosztach i w wymaganych ilościach; zdolność Spółki do pomyślnego uruchomienia nowych przedsięwzięć i integracji przejęć; znaczące awarie, przerwy w działaniu lub naruszenia bezpieczeństwa systemów informatycznych lub elektronicznych systemów sterowania dostępnymi w samochodach Spółki; wahania kursów walutowych, ryzyko kredytowe i inne ryzyka rynkowe; wzrost kosztów, przerwy w dostawach lub brak surowców, części, komponentów i systemów stosowanych w pojazdach Spółki; zmiany lokalnych warunków ekonomicznych i politycznych; wprowadzenie reform podatkowych lub innych zmian w przepisach i regulacjach podatkowych; poziom rządowych zachęt finansowych mających na celu wsparcie przyjęcia pojazdów elektrycznych; wpływ coraz bardziej rygorystycznych przepisów dotyczących wymagań efektywności paliwowej oraz ograniczenia emisji gazów cieplarnianych i spalinowych; różnego rodzaju roszczenia, procesy sądowe, dochodzenia rządowe i inne potencjalne źródła odpowiedzialności, w tym roszczenia z tytułu odpowiedzialności za produkt i gwarancji oraz roszczenia środowiskowe, postępowania wyjaśniające i procesy sądowe; znaczące koszty operacyjne powiązane z przestrzeganiem norm ochrony środowiska, zdrowia i bezpieczeństwa pracy; wysoki poziom konkurencyjności w sektorze samochodowym, który może wzrastać na skutek konsolidacji i wejścia na rynek nowych podmiotów; zdolność Spółki do zapewnienia lub zorganizowania dostępu do odpowiedniego finansowania dla dealerów i klientów detalicznych oraz związane z tym ryzyko związane z zakładaniem i działalnością spółek świadczących usługi finansowe; zdolność Spółki do dostępu do środków finansowych na realizację biznesplanu; zdolność Spółki do realizacji przewidywanych korzyści wynikających z umów joint venture; zakłócenia wynikające z niestabilności politycznej, społecznej i gospodarczej; ryzyko związane z relacjami z pracownikami, dealerami i dostawcami; zdolność Spółki do utrzymania skutecznej kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową; rozwój stosunków pracy i stosunków przemysłowych oraz zmiany w obowiązujących przepisach prawa pracy; trzęsienia ziemi lub inne katastrofy; oraz inne ryzyka i niepewności.

Oświadczenia dotyczące przyszłości zawarte w niniejszym dokumencie uznaje się za ważne wyłącznie w dniu jego opublikowania, a Spółka nie jest zobowiązana do ich aktualizacji lub publicznej zmiany. Dodatkowe informacje dotyczące Spółki i jej działalności, w tym niektóre czynniki, które mogą mieć istotny wpływ na wyniki Spółki, zawarte są w raportach i sprawozdaniach Spółki składanych w Amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd oraz AFM.