

SPRZEDAWCY SAMOCHODÓW APELUJĄ O WYŻSZE DOPLĄTY DO ELEKTRYKÓW

Najprawdopodobniej na początku przyszłego roku pojawią się w Polsce nowe programy dopłat do zakupu aut elektrycznych – przewidują przedstawiciele branży motoryzacyjnej. Apelują o to, by twórcy udoskonalili system: zwiększyli stawki dofinansowań, odbiurokratyzowali wnioski i znieśli limity cenowe.

Pilotażowe projekty, realizowane na przełomie czerwca i lipca tego roku, zakończyły się realizacją zaledwie 7,5 proc. zakładanego celu. Na dopłaty do auta elektrycznego zdecydowało się do tej pory zaledwie 344 kierowców.

- Na początku przyszłego roku, z pewnością w pierwszym kwartale, pojawią się nowe programy dotyczące dopłat do zakupu samochodów elektrycznych, które będą zbudowane zupełnie inaczej niż te testowe programy, których byliśmy świadkami w wakacje roku 2020. Doświadczenia z tego nieudanego programu pilotażowego są dzisiaj opracowywane i mamy nadzieję, że Ministerstwo Klimatu i Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej zbudują nowy program dopłat w taki sposób, żeby zlikwidować wszystkie błędy i wszystkie niedopatrzania, które w nim były – mówi w rozmowie z agencją Newseria Innowacje Marek Konieczny ze Związku Dealerów Samochodów.

W ramach programów Zielony Samochód, Koliber i e-Van realizowanych przez Narodowy Fundusz Środowiska i Gospodarki Wodnej osoby prywatne i przedsiębiorcy mogli liczyć na dopłaty do zakupu samochodów elektrycznych. W przypadku pierwszego z programów to dofinansowanie maksymalnie 18 650 zł, przy czym auto nie mogło być droższe niż 125 tys. zł. Program Koliber to z kolei szansa na dofinansowanie w wysokości do 25 tys. zł, a e-VAN pozwalał na dotację do 70 tys. zł. Kwota niemal 150 mln zł przeznaczona na te programy miała pozwolić na zakup 2 tys. samochodów osobowych dla osób prywatnych, tysiąca taksówek elektrycznych i tysiąca elektrycznych aut dostawczych. Efektem zakończonego pilotażu były jednak zaledwie 344 dotacje o wartości 11,2 mln zł.

- Pierwszą rzeczą, którą powinniśmy zauważyć, jest kwestia wysokości dopłat i limitów wysokości ceny samochodu elektrycznego. Limit 125 tys. zł, który do tej pory był stosowany, jest strasznie niski i powoduje, że większość samochodów elektrycznych była wyłączona z tychże dopłat – ocenia Marek Konieczny.

Zdaniem ekspertów nowa edycja programów zachęt do zakupu aut elektrycznych powinna być skonstruowana z wyłączeniem górnego limitu ceny katalogowej auta. Zarzuty branży motoryzacyjnej wobec pilotażu dopłat dotyczą również kwestii związanych z wysokością zachęt, dostępnością dla przedsiębiorców oraz formalności, jakich należało dopełnić przy wnioskowaniu.

- Pomimo że wnioski o dotację w pierwszym pilotażowym programie były stosunkowo proste, to jednak wymagały ze strony klienta przechodzenia przez kolejne arkusze. Oczekivalibyśmy od NFOŚiGW, żeby system dopłat był dużo łatwiejszy i żeby klient mógł te dopłaty uzyskać w sposób jak

najprostszy, który nie wymagałby od niego wielkiego wysiłku. Nie chodzi przecież o to, żeby klienta zmuszać do siedzenia kilkanaście czy kilkadziesiąt minut nad wnioskiem, tylko o to, żeby zachęcić go prostym systemem do tego, żeby się tym samochodem elektrycznym zainteresował – sugeruje prezes Związku Dealerów Samochodów.

Funkcjonujący np. we Francji system zachęt do zakupu aut elektrycznych pozwala na uzyskanie do 12 tys. euro dotacji. W Wielkiej Brytanii jest to do 3 tys. funtów dla aut o wartości nieprzekraczającej 50 tys. funtów. Tymczasem Narodowa Agencja Środowiska Singapuru ogłosiła niedawno, że od 1 stycznia przyszłego roku do końca 2022 roku będą obowiązywały zwiększone stawki dopłat do zakupu aut elektrycznych. W przypadku aut osobowych dla osób prywatnych stawka zostanie zwiększona o 5 tys. dol. – do kwoty 25 tys. dol. Z kolei ekologiczni taksówkarze dostaną o 7,5 tys. dol. więcej niż dotychczas. Co ciekawe, obok systemu zachęt dla osób inwestujących w zakup aut ekologicznych w Singapurze funkcjonuje też system kar dla tych, którzy decydują się na pojazdy wysokoemisyjne. Te najbardziej zanieczyszczające środowisko obarczane są karą 25 tys. dol.

Jak podkreśla prezes Związku Dealerów Samochodów, programy dopłat w Polsce powinny przede wszystkim być skierowane do przedsiębiorców, którzy chętniej sięgają po auta elektryczne.

- Dopłaty i programy powinny być dostępne nie tylko dla klientów indywidualnych, ale także dla przedsiębiorców, bo z doświadczenia wynika, że to oni kupują ponad 70 proc. wszystkich samochodów, a w przypadku samochodów elektrycznych ta skala będzie jeszcze większa – ocenia Marek Konieczny.