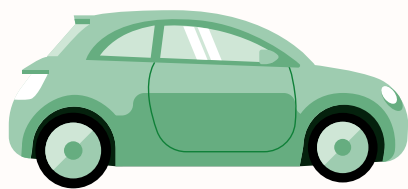


Nr 3 | Lipiec 2020

Green Car

m a g a z y n e





naciśnij ikonę i przejdź do artykułu



edytorial

4

Kluczem do rozwoju elektromobilności są podatki



test

10

Francuski luksus z prądem



wywiad

19

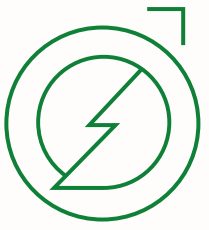
Jeśli nie powstrzymamy napływu używanych aut, w Polsce nie dojdzie do elektrycznej rewolucji



test

28

Elektryczny Fiat 500. Miejskie auto na siedem par nart



wywiad

39

Ocean możliwości według Fiskera



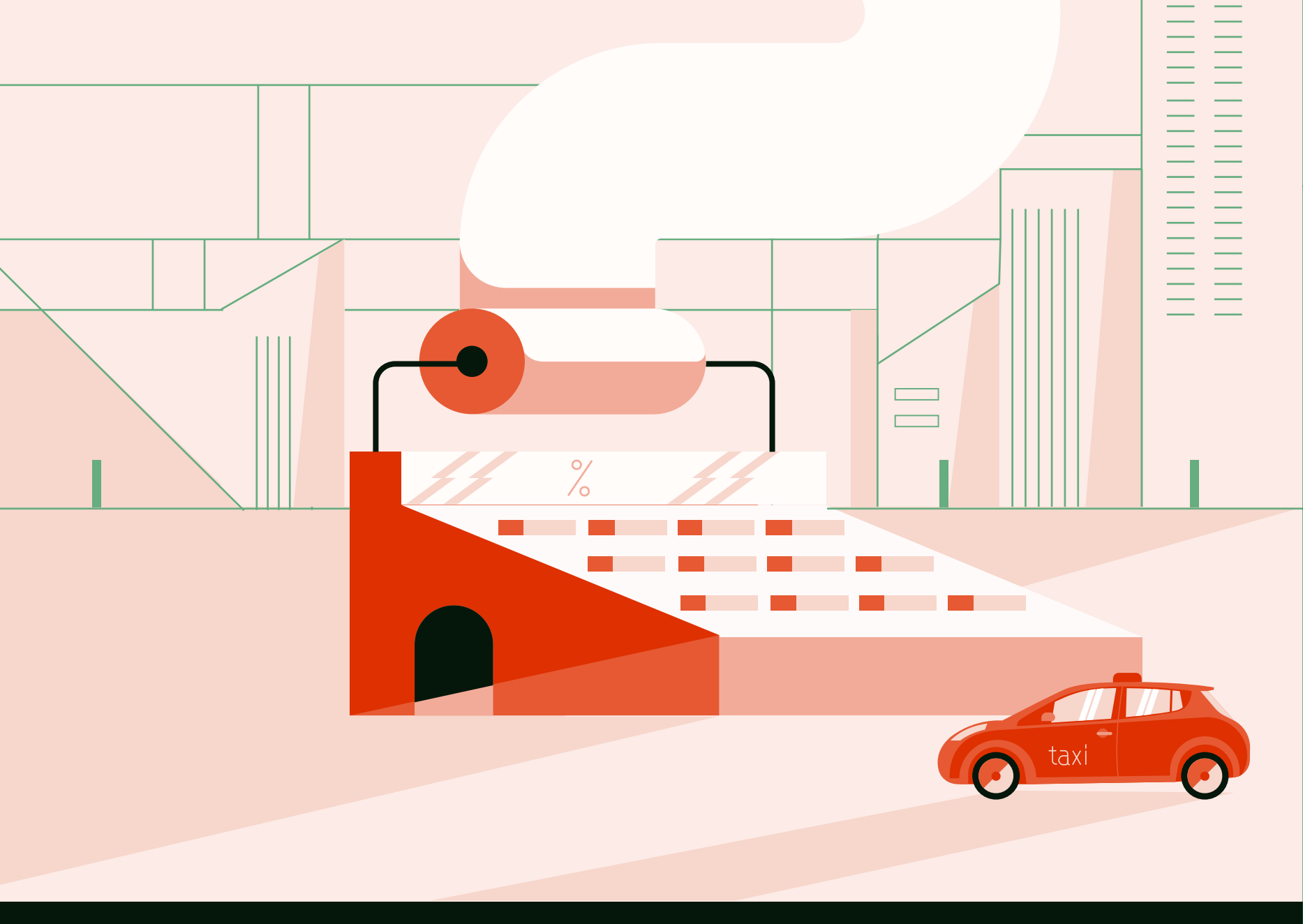
poradnik

56

Ruszyły dopłaty do zakupu pojazdów elektrycznych!

przewiń





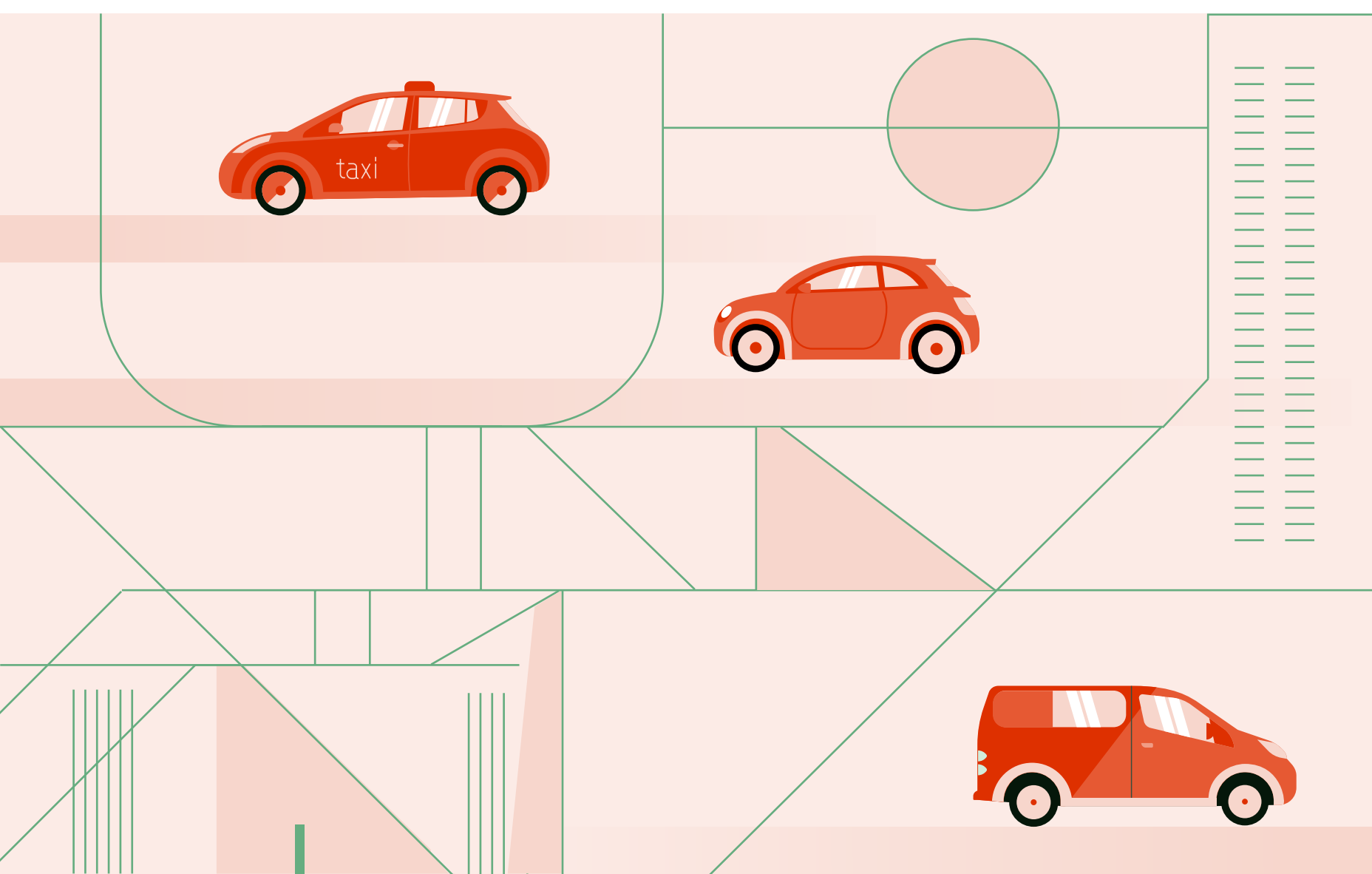
Kluczem do rozwoju elektro- mobilności są podatki

Przybywa sygnałów odmrażania gospodarki w Europie i w Polsce. Widać również ożywienie na rynku samochodów elektrycznych, których sprzedaż w czasie pandemii koronawirusa wyhamowała. Etap wychodzenia z kryzysu jest świetną okazją do tego, by wdrożyć nowe instrumenty wsparcia samochodów elektrycznych. Pierwszy w Polsce system dopłat ruszył 26 czerwca. Według nas, powinna temu towarzyszyć reforma podatkowa. Dlatego Fundacja Promocji Pojazdów Elektrycznych 1 czerwca opublikowała swój projekt w tej sprawie, czyli tzw. ekologiczną reformę podatkową.

Co lepiej rozrusza elektromobilność w Polsce: dotacje, czy podatki? Na tak postawione pytanie właściwie nie ma dobrej odpowiedzi. W polskich warunkach na-

leżałoby działać dwutorowo, czyli jednocześnie reformować system podatkowy i wdrażać dotacje do zakupu nowych samochodów.



Istnieją przykłady rynków, na których dopłat nie ma, a samochody elektryczne sprzedają się bardzo dobrze. Nie wszyscy wiedzą, że na przykład w Norwegii, najbardziej „zelektryfikowanym” rynku motoryzacyjnym na świecie (w 2019 roku samochody elektryczne stanowiły 42% wszystkich sprzedanych aut), nie ma dopłat dla kupujących. Od lat jednak norweski



rząd stosuje zasadę „zanieczyszczający płaci”. Sprowadza się ona do tego, że posiadacze samochodów spalinowych płacą o wiele wyższe podatki zarówno na etapie kupna, jak i eksploatacji.


W Polsce system norweski byłby trudny do wdrożenia. Dlaczego? Poza VAT od nowych aut, mamy jedne z najniższych podatków od samochodów osobowych w całej UE. Zwyczajnie nie byłoby więc z czego obcinać. Dodatkowo krajowe obciążenia nie mają w sobie praktycznie żadnego komponentu środowiskowego. W efekcie koszt zakupu i eksploatacji auta osobowego w Polsce pozostaje relatywnie niski. Przez to zalewa nas fala używanych, mocno szkodzących środowisku i naszemu zdrowiu samochodów z Zachodu. Na takim rynku elektromobilność jeszcze długie lata pozostanie ciekawostką dla najbardziej zamożnych kierowców.



FPPE proponuje zmianę tego stanu rzeczy poprzez ekologiczną reformą podatkową. W skrócie chodzi o to, by samochody zeroemisyjne były opodatkowane niżej od spalinowych, zwłaszcza tych najstarszych i najbardziej zanieczyszczających powietrze. Różnica musi być na tyle znacząca, by motywowała nabywców do kupna samochodu zeroemisyjnego. Propozycje w tym zakresie zostały omówione w wywiadzie pt. „W Polsce nie dojdzie do elektrycznej rewolucji, jeśli nie powstrzymamy napływu używanych aut” . Z kolei Jacek Mizak w swojej analizie przedstawił nowy system dopłat do zakupu pojazdów elektrycznych .

Naszym zdaniem bez reformy w podatkach elektromobilność nie przebije się przez stosy ofert tanich samochodów z importu. Sprowadzanie używanych e-aut oczywiście jest możliwe, ale jak możemy się do-



wiedzieć z felietonu prezesa FPPE Marcina Korolca , oferta jest nadal ograniczona, a ceny o wiele wyższe niż w przypadku spalinowych odpowiedników. Jeśli rząd poważnie traktuje swoje zapowiedzi o promocji pojazdów elektrycznych w Polsce, to reforma podatków powinna być integralnym elementem szerszego planu działań w tej sprawie.

Wydawca: Fundacja Promocji Pojazdów Elektrycznych (FPPE),
ul. Szara 10, 01-826 Warszawa

Zespół: Krzysztof Bolesta, Rafał Bajczuk, Jacek Mizak, Justyna Piszczatowska, Agata Rzędowska

Projekt graficzny i skład: Anna Olczak

Kontakt: biuro@fppe.pl

(c) Wszystkie prawa zastrzeżone



Fundacja Promocji Pojazdów Elektrycznych

Electric Vehicles Promotion Foundation

Fundacja Promocji Pojazdów Elektrycznych (FPPE) jest organizacją pozarządową pracującą na rzecz rozwoju transportu zeroemisyjnego. Prowadzi działania promocyjne i edukacyjne, świadczy też usługi doradcze i analityczne na zlecenie. Jest partnerem Transport & Environment, brukselskiego think tanku z obszaru polityki transportowej.



10



test

Francuski luksus z prądem

a: Krzysztof Bolesta

W ofercie salonów samochodowych w Polsce pojawił się niedawno kolejny samochód napędzany energią z baterii. Postanowiłem zobaczyć, jak z wejściem w elektryczny segment rynku poradziła sobie marka premium francuskiego Citroena, czyli DS.

Moja kilkudniowa przygoda z DS3 Crossback E-Tense Performance Line zaczęła się w salonie DS przy Alei Krakowskiej w Warszawie.

Wszystko jest oczywiście kwestią gustu, ale na mnie samochód zrobił dość przyjemne wrażenie. Zwarta i kompaktowa bryła czyni autko bardzo zgrabnym. Niestety uwagę zwracają dość małe szyby w tylnych drzwiach. Trochę zastanawia również ogromna i bardzo dominująca front samochodu kratka chłodnicza. Można byłoby to miejsce wykorzystać lepiej. Każdy, kto po podróży przez las starał się kiedyś doczy-



ścić kratkę z owadów, wie o czym mówię. Poza tym samochody elektryczne wcale nie mają dużego apetytu na chłodzenie. Natomiast elementy, które chłodzenia wymagają – czyli np. bateria – i tak znajdują się zwykle daleko od przedniego zderzaka.

Jak jednak mówi stare przysłowie, nie można oceniać książki po okładce, a samochodu po karoserii. Wsiadam więc. Kiedy podchodzę z kluczykiem do auta, automatycznie wysuwają się schowane w drzwiach klamki. Podobnie jest przy wysiadaniu: wystarczy odejść na 1,5 metra



i auto się samo zamyka, a klamki chowają. To wygodne rozwiązanie. Jak widać, Tesla wyznacza rynkowy standard, do którego dostosowują się już nawet tradycyjni producenci.

W środku auto prezentuje się dobrze. Wykończenia kokpitu i siedzeń są przyjemne w dotyku. Fotele są dobrze wyprofilowane, choć użytkownik nie dostaje dużego pola manewru, jeśli chodzi o zmianę pozycji. Minimalizm, który cenię sobie jako kierowca, zaburzają przyciski w kształcie rombów połyskujących niczym wystawy butików w Mediolanie. Niestety – przyjdzie mi zmierzyć się z nimi w czasie jazdy nie raz.

Ruszam po krótkiej walce z manetką, która działa w oparciu o dość nieoczywistą zasadę, że trzeba ją odblokować kciukiem. Kciuk jest też potrzebny za każdym razem, gdy wrzuca się wsteczny bieg.

DS3 Crossback E-Tense to auto bardzo



dynamiczne. Jest wyposażone w silnik o mocy 100 kW, zasilany baterią o pojemności 50 kWh, która zapewnia 320 km zasięgu mierzonego w cyklu WLTP. Jazdę możemy sobie urozmaicać przełączając między trzema trybami: sport, normal i eco. W pierwszym z nich auto jest najmocniejsze i przyspiesza do 50 km/h już w 3,5 s. Rozpędzenie się do 100 km/h zabra 9 s. Najdalej dojedziemy oczywiście w trybie eco.

Mój E-Tense prowadzi się bardzo dobrze.



Sprawnie wchodzi w zakręty, bezboleśnie przepływa przez nierówności i mniejsze dziury w drodze. I przede wszystkim jest bardzo, bardzo cichy. Z podłączonego bluetoothem telefonu sączy się muzyka, której nie zakłóca żaden głośno pocący się cylinder.

W drodze do centrum Warszawy nie omieszkałem skorzystać z możliwości jazdy po buspasie. Zielona rejestracja pozwala uniknąć groźnych spojrzeń ze strony kierowców autobusów – jestem elektryczny!

W ciągu pięciu dni testu bardzo się z tym samochodem zaprzyjaźniłem. Jazda okazała się płynna, bez szarpania przy zmianie biegów. Dynamika jazdy po mieście zmusiła mnie do jednego krótkiego ładowania baterii. Niestety, nawet w Warszawie wciąż jest to nie lada wyzwanie. Po trzech nieudanych próbach przy różnych ładowarkach, baterię uzupełniłem bezpłatnie na




podziemnym parkingu praskiego centrum Koneser. Nie miałem niestety okazji przetestować maksymalnej mocy ładowania (100 kW).

Spokój panujący w kabinie zakłócały tylko moje złorzeczenia, które z irytacją cedziłem przez zęby, szukając jednocześnie właściwych klawiszy do regulacji radia, szyb czy mapy. Myślę, że do przycisków w DS3 można się z czasem przyzwyczaić, ale pierwsze dni przyprawiają wręcz o zawrót głowy. Klawisze są po prostu mało intuicyjne i wymagają oderwania wzroku od drogi. Wygodę jazdy zaburza też bardzo wąska tylna szyba. Gdyby nie kamera, przy cofaniu nie byłoby zbyt wiele widać. Również w trakcie jazdy lepiej korzystać z bocznych lusterek, niż z tylnego.

No, dobrze, ale ile za te wszystkie przyje-





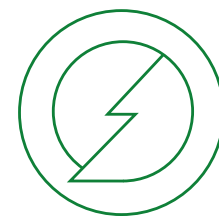
mności trzeba zapłacić? Katalogowa cena samochodu w wersji, którą jeździłem, czyli DS3 CROSSBACK E-TENSE PERFORMANCE LINE, nieco ponad 171 tys. złotych. Najtańszą opcją można cieszyć się już za niespełna 160 tys. zł. To kwoty, na które mogą sobie pozwolić tylko zamożniejsi entuzjaści e-mobility we francuskim wydaniu. Przy takich cenach niestety nie będzie można skorzystać z dopłat do zakupu aut elektrycznych, które wprowadził NFOŚiGW (czyli Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej) 





Przy okazji widać, jak ogromna przepaść dzieli samochody elektryczne od spalinyowych pod względem cen. Tradycyjny DS3 Crossback kosztuje 112 tys. zł. To aż o jedną trzecią mniej od tego z napędem elektrycznym.






Marcin Kolopec

Jeśli nie powstrzymamy napływu używanych aut, w Polsce nie dojdzie do elektrycznej rewolucji

Rozmowa z prezesem FPPE, byłym ministrem środowiska, na temat propozycji ekologicznej reformy podatkowej FPPE.

Fundacja Promocji Pojazdów Elektrycznych 1 czerwca br. opublikowała propozycję „Ekologicznej reformy podatkowej” . To zestaw 16 zmian legislacyjnych na rzecz rozwoju elektromobilności. Większość z nich dotyczy podatków. Celem projektu jest wymuszenie zmian na polskim rynku motoryzacyjnym:

- 1 Po pierwsze zablokowanie importu starych i najbardziej zanieczyszczających powietrze samochodów.
- 2 Po drugie implementacja do polskiego systemu podatkowego zasady bonus malus, czyli inaczej „nagroda – kara”. Chodzi o to, by państwo nagradzało za wybór sa-

mochodów zeroemisyjnych i niskoemisyjnych oraz karało za zakup tych najbardziej trujących powietrze.

3

Po trzecie stworzenie mocnych podstaw pod budowę rynku elektromobilności w Polsce.

4

Czwartym celem jest zwiększenie wpływów podatkowych do budżetu.

 TRANSPORT &
ENVIRONMENT Fundacja Promocji Pojazdów Elektrycznych
Electric Vehicles Promotion Foundation

**Ekologiczna reforma
podatkowa**



16 propozycji nowej
legislacji na rzecz
elektromobilności

FPPE: Po co w ogóle wprowadzać zmiany do obecnego systemu?

MARCIN KOROLEC: W ciągu 16 lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej staliśmy się złomowiskiem Europy. Sprowadzamy około miliona używanych samochodów rocznie. Ich średni wiek to 12 lat. Tymczasem nowych aut sprzedaje się około pół miliona (555 tys. w 2019 roku to rekord stulecia). Średni wiek samochodu w Polsce to 13,9 lat, ale aż 37% pojazdów liczy sobie ponad 20 lat.

W efekcie znajdujemy się w unijnej czołówce pod względem liczby pojazdów zarejestrowanych w przeliczeniu na 1000 mieszkańców. Bardzo często są to pojazdy wyeksploatowane, które podczas jazdy po polskich miastach trują jeszcze bardziej. Powszechne jest u nas przecież wycinanie katalizatorów i filtrów DPF. Na takim rynku samochody elektryczne jeszcze długie lata pozostaną fanaberią pasjonatów albo ludzi bogatych. Tymczasem naszą motywacją są wartości ekologiczne. Chce-

my, by Polacy oddychali czystym powietrzem i w ślad za resztą Europy zaczęli przebudowę swojego parku samochodowego w stronę pojazdów zeroemisyjnych. Moment na taką reformę jest wprost idealny. W czerwcu ruszył system wsparcia zakupów samochodów elektrycznych.

FPPE: Samochody elektryczne są nadal drogie i przeciętnego Kowalskiego na nie zwyczajnie nie stać. Czy za reformę nie zapłacą najbiedniejsi?

M.K: Z problemu z dostępem mniej zamożnej części społeczeństwa do samochodów zdawaliśmy sobie sprawę od samego początku prac nad „Ekologiczną reformą podatkową”. W Polsce, tak jak w większości krajów członkowskich, nowe samochody kupują przede wszystkim firmy leasingowe do swoich flot oraz mikro- i małe przedsiębiorstwa. Samochody te po kilku latach trafiają na rynek aut używanych, na którym zakupu dokonują już w większości osoby fizyczne. Mamy

nadzieję, że proponowane przez nas zmiany doprowadzą do tego, że przeciętny Kowalski zamiast używanego diesla z Niemiec będzie kupował używany samochód elektryczny. Nie zapominajmy, że Polacy i tak ponoszą nieświadomione koszty importu tanich samochodów spalinowych. Państwo wydaje rocznie miliardy złotych na leczenie obywateli, których zdrowie pogorszyło się z powodu zanieczyszczenia powietrza.

FPPE: Jedną z propozycji dotyczy zrównania wysokości akcyzy na olej napędowy z akcyzą na benzynę. Ten postulat może wydawać się wątpliwy. O ile benzyny używa się głównie w samochodach osobowych, to z diesla korzystają pojazdy ciężarowe, dostawcze i pojazdy komunikacji publicznej. Koszty tej propozycji nie obciążą więc tylko kierowców, ale i całą gospodarkę.

M.K: Proponujemy, by wysokość podatku akcyzowego na diesla i benzynę była zrównywana etapami, na przestrzeni 5 lat. Do tego



czasu dostępność elektrycznych autobusów, furgonetek i ciężarówek zwiększy się, a ich ceny spadną. Chodzi też o zmniejszenie popularności samochodów osobowych z napędem diesla. Europa zachodnia wprowadza coraz ostrzejsze restrykcje dla poruszania się tymi pojazdami w miastach i ma rację. Diesle emitują najwięcej zanieczyszczeń, nie tylko pyłów, ale też rakotwórczych tlenków azotu. Nie ma powodu, żeby dotować tę technologię.

FPPE: Trzy z szesnastu propozycji dotyczą stacji ładowania pojazdów elektrycznych. Która z nich jest Pana zdaniem najważniejsza?

M.K: Ładowanie pojazdów elektrycznych jest najważniejszym elementem elektromobilnej układanki. Niezależnie od tego, jak tanie i dostępne będą samochody elektryczne, bez gęstej sieci stacji ładowania użytkownicy nie będą chcieli ich kupować. Według mnie najważniejsza z tych propozycji dotyczy wprowadzenia dedykowanej taryfy dla stacji ładowania o dużej mocy. Dzięki temu zwiększyłaby



się rentowność inwestycji w tego typu instalacje. Proponujemy, aby operatorzy szybkich ładowarek płacili mniejszą opłatę stałą, ale wyższą opłatę zmienną za dostęp do mocy. W ten sposób inwestycje te staną się bardziej opłacalne, co przełoży się na ilość stacji.

FPPE: Jak ocenia Pan szanse na wdrożenie reformy?

M.K: Zakładam, że rząd wdroży przynajmniej część naszych propozycji. Naszym zamysłem nie było przedstawienie gotowej reformy, a raczej zestawu dostępnych instrumentów fiskalnych, które mogą pobudzić rynek elektromobilności. Przygotowaliśmy swoje propozycje w taki sposób, by efekt dla budżetu państwa był neutralny lub dodatni i aby minister finansów nie musiał martwić się o łatanie dziury budżetowej po wprowadzeniu w życie mechanizmów wsparcia elektromobilności.

Dodatkowo propozycja „Ekologicznej reformy podatkowej” ma charakter całościowy.



Po pierwsze proponujemy zatrzymanie importu starych samochodów do Polski. Bez spełnienia tego warunku nie będzie w Polsce elektrycznej rewolucji. Po drugie i trzecie chcemy, żeby samochody elektryczne były korzystniej niż obecnie opodatkowane zarówno podczas zakupu, jak i eksploatacji.

Po czwarte wreszcie, przedstawiliśmy swoje propozycje na rzecz upowszechniania stacji ładowania.

przewiń





Elektryczny Fiat 500.

Miejskie auto na siedem par nart

Plusy i minusy używanego samochodu elektrycznego. Podsumowanie po roku doświadczeń

Od lipca ubiegłego roku poruszam się po Warszawie elektrycznym Fiatem 500. Zaczęło się od tego, że szukałem przystępnego cenowo samochodu elektrycznego. Na nowy rok temu trzeba było wydać 120 tys. zł lub więcej. Na takie koszty nie byłem jednak gotowy. Również wynajem okazał się drogi. Pod uwagę brałem tylko roczne umowy, więc we wszystkich ofertach, na jakie trafiłem, miesięczna płatność wynosiła około 3,5 tys. zł lub nawet więcej.

Zacząłem więc sprawdzać oferty używanych samochodów z zagranicy. Dość szybko moją uwagę skupiły używane Fiaty 500, które są importowane z Kalifornii.

Fiat 500 zdecydowanie jest dla mnie ikoną włoskiego designu. Szybko okazało się, że w kilku miejscach w Polsce znaleźć można grupę wyspecjalizowanych osób/firm, które sprowadzają to auto ze Stanów Zjednoczonych. Jeśli chodzi o ceny, to rok temu

wahały się od nieco ponad 50, do przeszło 100 tys. zł, w zależności od rocznika i wyposażenia.

Na naprawach samochodów się nie znam. Nie ma dla też dla mnie nic nudniejszego niż wizyta w warsztacie samochodowym. Być może jest to zaskakująca deklaracja jak na prezesa fundacji, która ma znaczek samochodu w swoim logo. Taki coming out pewnie kilka osób zaskoczy, jednak otwarcie deklaruję: jestem fanem elektromobilności, a nie grzebania pod maską samochodu. Interesują mnie więc auta niezawodne. Dlatego a priori odrzucałem możliwość kupna samochodu powypadkowego i za każdym razem, kiedy któraś z ofert wydawała mi się szczególnie interesująca, prosiłem o przysłanie zdjęć z dnia zakupu za oceanem.





Fiat 500 zdecydowanie jest dla mnie ikoną włoskiego designu. ... Wielkość Fiata 500 definiuje go jako auto miejskie, bardzo wygodne dla kierowcy i siedzącego na przednim siedzeniu pasażera.



Dość szybko zauważyłem prostą prawidłowość. Samochody nowsze i droższe w większości przywożone były do Polski jako samochody powypadkowe. Z kolei starsze Fiaty 500 w naturalny sposób miały znacznie większe przebiegi. Nie wiedziałem zatem, jak rozwiązać ten rebus. Czy kupić auto rozbite i wyremontowane? Niektóre na zdjęciach wyglądały naprawdę bardzo atrakcyjnie. Czy raczej raczej zdecydować się na samochód starszy, z większym przebiegiem? Dzięki temu nie musiałbym stresować się, czy polscy mechanicy dali radę tak poskładać wszystkie części w całość, żebym potem nie wracać do warsztatów z niekończącymi się usterekami. Dodam, że wyspecjalizowanych centrów serwisujących auta elektryczne w Warszawie nie znam do dziś.



Po kilku, a może nawet kilkunastu dniach poszukiwania w internecie tego „mojego” auta doszedłem do wniosku, że w przypadku aut elektrycznych przebieg prawdopodobnie nie jest tak istotny, jak przyjmuje się w autach spalinowych.

Silnik elektryczny to dość prosta konstrukcja. Nie jest tak mocno narażony na zużycie i utratę swoich pierwotnych właściwości, jak np. napęd benzynowy. Poszukiwania skoncentrowałem więc na tym, aby mój



przyszły samochód po pierwsze był bardzo ładny, a po drugie – żeby było mnie na niego stać. Dość szybko znalazłem czarną „pięcsetkę” z 2015 roku, która na dodatek nie przyjechała do Polski w stanie, który można opisać kupka nieszczęścia. Udało mi się ją kupić za 59 tys. zł. Bardzo podobne roczne egzemplarze z niewielkimi przebiegami były oferowane w okolicach stu tysięcy złotych. Tyle tylko, że nie miałem odwagi kupować auta powypadkowego, a tylko takie oferty znajdowałem w sieci.

Dylemat, czy bardziej się opłaca wynajmować nowy samochód za 3 – 3,5 tys. zł miesięcznie, czyli około 40 tys. zł rocznie, czy raczej kupić własny i nie stresować się tym, czy akurat przekroczyłem zadeklarowany w umowie najmu przebieg, dość szybko rozstrzygnąłem na korzyść kupna. I tak od roku jestem posiadaczem prawdopodobnie najładniejszego samochodu elektrycznego na świecie.



Po niespełna roku użytkowania muszę stwierdzić, że uważam Fiata 500e za dobry samochód miejski. I chodzi nie tylko o to, że nie muszę płacić za parkowanie i że dojazd nawet po zatłoczonych ulicach w centrum miasta ułatwia swobodne korzystanie z buspasów.

Wielkość Fiata 500 definiuje go jako auto miejskie, bardzo wygodne dla kierowcy i siedzącego na przednim siedzeniu pasażera. Jednak z tyłu miejsca jest mało. Brak wygodnego miejsca na nogi sygnalizowali z tylnego siedzenia moja 8-letnia córka i 13-letni syn.

Jeśli chodzi o ilość miejsca na bagaże, to Fiat 500 może pozytywnie zaskoczyć. Składając tylną kanapę dostajemy bardzo przestronny bagażnik, w którym bez większego wysiłku mieści się np. kilka par nart. Jestem z rodziny narciarzy, intensywnie jeździ więc również cała czwórka moich



dzieci. Dlatego mój rekord to przewiezienie tym samochodem siedmiu par nart do serwisu. Z drugiej strony, wymiary zewnętrzne auta są na tyle niewielkie, parkowanie na zatłoczonych ulicach w śródmieściu Warszawy staje się dużo łatwiejsze.

Fiat 500e to dobry wybór dla osób, które mogą ładować go w nocy, czyli mają własne miejsce parkingowe z możliwością ładowania, garaż czy podjazd. Jeśli po powrocie do domu podłączymy samochód do ładowania, do rana swobodnie naładuje się na następny dzień jeżdżenia po mieście. Co do zasięgu używanego przeze mnie egzemplarza, to zauważyłem bardzo duże różnice w sprawności baterii w za-



leżności od pory roku. W lecie licznik potrafi pokazać nawet ponad 200, a w zimie około 150 kilometrów zasięgu.

Trzeba się też przyzwyczaić, że widziany przez kierowcę dostępny zasięg jest obliczany w dość specyficzny sposób. Czasem po przejechaniu 10 kilometrów wskazania zasięgu potrafią spaść nawet dwukrotnie. Dlatego też nie ośmieliłem się tym autem ani razu wyjechać na Mazury czy gdzieś dalej poza miasto. Nie wiem, czy jest to przypadłość tego konkretnego egzemplarza i tego, że jest to auto, bądź co bądź, pięcioletnie, czy po prostu Fiata 500 jako takiego. Wcześniej przez dwa lata jeździłem BMWi3 i podobnych doświadczeń nie miałem.

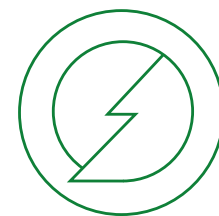
To, że baterie w samochodzie elektrycznym w zimie tracą znaczną część sprawności, wiadomo dość powszechnie. W dotychczas używanych przeze mnie autach ele-



ktrycznych w zimie, ale też w czasie opadów deszczu, zawsze bardzo parowała przednia szyba. Trzeba więc włączać klimatyzację. Ta z kolei zużywa bardzo dużo energii i w konsekwencji zasięg topnieje w oczach.

Podsumowując, używany Fiat 500e jest dobrym wyborem dla tych, którzy szukają stosunkowo niedrogiego miejskiego auta elektrycznego. „Pięcsetkę” polecilibym jednak singlowi lub parze, ale nie jako auto dla rodziny. Do atutów Fiata 500e należy np. dostępność części zamiennych, ponieważ w gruncie rzeczy wzięto bardzo popularny samochód spalinowy i „zaadoptowano” go na auto elektryczne. Z uwagi na realny zasięg od 100 km w zimie do 150 km w lecie, Fiata 500e polecilibym wyłącznie osobom, które mogą ładować go w nocy i nie muszą korzystać z dość ciągle ubogiej sieci publicznych stacji ładowania.





39

wywiad



Henrik Fisker

Ocean możliwości według
Fiskera

a: Agata Rzędowska

HENRIK FISKER

Przedsiębiorca, projektant, mentor. Założyciel Fisker Inc. Spod jego ręki wyszły projekty m.in. BMW Z8, Aston Martin V8 Vantage czy Fisker Karma.

AGATA RZĘDOWSKA: Motoryzacja zmienia się szybciej niż sądziłam – dotarło to do mnie, kiedy w norweskim filmie „Kraftidioten” („Obywatel roku”) zobaczyłam auto Fisker Karma. Jeździł nim jeden z głównych bohaterów. W amerykańskiej wersji filmu wykorzystano Teslę i trzeba przyznać, że prawdopodobnie żadna inna marka nie przyczyniła się tak bardzo jak Tesla do tego, że samochody elektryczne zaczęły częściej pojawiać się w masowej świadomości.

HENRIK FISKER: Ta świadomość jest stale budowana i bardzo dobrze. Trzeba ludziom przypominać o tym, że napędzana elektrycznością rewolucja jest na wyciągnięcie ręki.

Każdy z nas ma w domu energię, która może posłużyć do ładowania samochodu. Za to nikt nie ma w garażu rafinerii, w której sam przygotowuje paliwo do tankowania samochodu spalinowego.

A.G: Nie wszyscy mieszkają w domach.

H.F: Oczywiście, jest wielu ludzi, którzy nie mają własnego miejsca postojowego, tym bardziej z dostępem do gniazdka do ładowania. Trzeba im zatem stworzyć warunki do tego by mogli w prosty sposób zasilać swoje auta. Infrastruktura do ładowania bardzo szybko się rozwija i są już miejsca, w których ładowanie samochodu elektrycznego nie jest problemem. Nadal jednak jest wiele osób, które o tym nie wiedzą. Wiele z nich odwleka decyzję o zakupie elektrycznego samochodu, bo obawia się, że nie będzie gdzie go ładować.



A.G: Często argumentem przeciwko zakupowi e-auta jest jego ograniczony zasięg.

H.F: On faktycznie jest niewystarczający, ale tylko dla bardzo nielicznej grupy kierowców. Mało kto z nas przejeżdża dziennie więcej niż 100 czy 150 km. Nowe samochody elektryczne, w tym nasz Fisker Ocean, mają już powyżej 400, a nawet 500 km zasięgu.

A.G: Gdybym wraz ze swoją rodziną używała auta o zasięgu 400 km, prawdopodobnie ładowalibyśmy je dwa, może trzy razy w miesiącu. Rzadko kiedy jednego dnia przejeżdżamy po mieście więcej niż 85 km. Zazwyczaj jest to 13-15 km.

H.F: Trzeba to sobie uzmysłowić i policzyć, jaki zasięg faktycznie jest dla nas wystarczający, a nie jaki nam się wydaje, że jest wystarczający. I – tak jak mówisz – pojawienie się samochodów elektrycznych w filmach i przestrzeni publicznej powoduje, że ludzie zaczynają się nimi interesować, szacować koszty

i korzyści. Moim zdaniem prawdziwy przełom w motoryzacji nastąpi około 2022 roku.

A.G: Dlaczego akurat wtedy?

H.F: Za dwa lata już niemal każdy producent będzie oferował elektryczne modele aut w większości segmentów. W tym czasie również my planujemy wprowadzenie na rynek nowego Fisker Ocean. Zakładamy, że będzie to produkt szeroko dostępny dzięki przełomowemu systemowi finansowania. Osoby, które obserwują rynek od dłuższego czasu, mogą odnosić wrażenie, że w ostatnim czasie transformacja w motoryzacji nieco spowalnia. Zakładam jednak, że nadchodzące miesiące przyniosą nową falę ożywienia.

A.G: Nie wydaje ci się, że czynnikiem spowalniającym rozwój rynku mogło być oczekiwanie na nowe technologie magazynowania energii? Przedstawiciele wielu OEM-ów (po angielsku original equipment manufacturer – red.), z którymi ostatnio rozmawiałam, oceniają, że czekanie np. na baterie ze stałym



elektrolitem to strata czasu i trzeba wchodzić na rynek samochodów elektrycznych już teraz i w obecnym stanie technologii.

Tak twierdzi np. startująca w elektromobilności Pininfarina. Konieczność realizacji celów klimatycznych i redukcji emisji nie będą przecież czekać.

H.F: Również uważam, że nie ma na co czekać. Technologie wciąż się zmieniają. Przecież twórca pierwszego czarno-białego, ogromnego telewizora, nie powiedział: „no, to teraz poczekamy na doskonalszą technologię, żeby oglądać telewizję w kolorze i na płaskim ekranie”, tylko wprowadził na rynek rozwiązanie, które właśnie opracował. Moim zdaniem w rozwoju technologii bateryjnych doszliśmy już do etapu, w którym dają one możliwość osiągnięcia wystarczających zasięgów, zbliżonych do pojazdów spalinowych. Możemy je też relatywnie szybko ładować. Elektromobilność właśnie się urzeczywistnia, staje się coraz bardziej dostępna cenowo, coraz bardziej konkurencyjna w porównaniu z samochodami spalinowymi. Przygotowujemy się do tego, że

nasz pierwszy model Ocean za kilka lat będzie miał baterie znacząco różniące się od tych, które rynek oferuje obecnie.

A.G: Ocean jest SUV-em. Dotychczas nie pracowałeś nad autami z tego segmentu.

Modelem Karma pokazałeś jednak, że sportowa, smukła sylwetka może iść w parze z nowoczesnym napędem elektrycznym. Wielu osobom otworzyło to oczy na ten rodzaj motoryzacji.

H.F: Fisker Karma był wyraźną deklaracją, co chcemy robić w przyszłości. Był piękny, luksusowy i zielony. Wyszliśmy znacznie poza ramy, w których w tym czasie projektowano sportowe samochody. Pamiętaj, że miał on zakrzywiony solarny dach i zgodnie z zasadami weganizmu, czyli pozbawione elementów pochodzenia zwierzęcego, wnętrze. Nikt inny wówczas nie oferował takich rozwiązań. Na bazie doświadczeń z Fisker Karma postawiliśmy sobie nowy cel: jak sprawić, żeby samochód elektryczny był szeroko dostępny. I to nam przyświecało w trakcie prac nad mode-



lem Ocean. Wyraźnie widać, że klienci polubili cross-overa i właśnie takie auto chcemy dla nich stworzyć.

A.G: Wyraźnie spada tymczasem zainteresowanie sedanami i coupe.

H.F: To prawda, ludzi chcą samochodów uniwersalnych, ale wymykających się schematom. Ocean ma piękną sylwetkę, ale jednocześnie ma wysokie walory użytkowe i może dostarczać po prostu rozrywkę. Stworzyliśmy coś, co nazywa się „California mode”, czyli zestaw funkcji, które nigdy wcześniej nie były dostępne w autach tego typu. Dach będzie pokryty panelami fotowoltaicznymi. Duża część elementów wnętrza będzie pochodziła z recyklingu lub pozyskanych bezpośrednio z oceanu, przy okazji oczyszczania go z odpadów. Nie wykluczam, że w przyszłości wrócimy do projektowania bardziej ekscytujących aut. Na razie wyzwaniem było stworzenie dobrze samochodu dobrze wyglądającego, a przy tym przystępnego cenowo.



Stworzyliśmy coś, co nazywa się „California mode”, czyli zestaw funkcji, które nigdy wcześniej nie były dostępne w autach tego typu.



A.G: Z czego wynika ta przystępna cena?

H.F: Stworzyliśmy model subskrypcyjny, który jest formą leasingu. Nie ma w nim zobowiązań długoterminowych. Użytkownik będzie płacić abonament, nie martwiąc się w zasadzie o nic więcej. Sprawy serwisu czy utraty pojemności baterii pozostaną po naszej stronie. Kiedy klient uzna, że dłużej naszego samochodu nie potrzebuje, po prostu rozwiąże umowę i już. Nie będzie musiał czekać kilka czy kilkanaście miesięcy.

A.G: Wydaje mi się, że również Polestar zaoferuje swoje samochody w podobnej formule.

Myślę, że będziemy jednak wygrywać z nimi ceną. Koszty obniżymy zbierając zamówienia bezpośrednio od klientów, bez pośrednictwa sieci dealerskiej. Udało nam się również stworzyć bardzo efektywny pod względem kosztów utrzymania serwis. Dodatkowo nasz model zarządzania opiera się na eliminowaniu



wszystkiego, co zbędne. Wszystkie te oszczędności przełożą się na cenę, którą zapłaci klient.

A.G: Wprowadzenie na rynek atrakcyjnego samochodu elektrycznego to dobry pretekst, by zacząć rozmawiać o tym, skąd pochodzi energia do jego zasilania.

H.F: Tak, to ważna kwestia. Fisker Ocean w najbogatszej wersji będzie miał dach z instalacją fotowoltaiczną, która przyniesie kilka kilometrów dodatkowego zasięgu dziennie, w zależności od tego, gdzie będziemy się autem poruszać. W słonecznej Kalifornii ten dodatkowy zasięg będzie większy niż na północy Norwegii. Chodzi jednak o ponad tysiąc kilometrów rocznie, które będzie można przejechać całkowicie darmo, korzystając z czystej energii ze słońca. Oczywiście każda nowa technologia, również fotowoltaika na dachu auta, na wczesnym etapie rozwoju nie jest pozbawiona wad. Jednak wdrażanie nowych rozwiązań pomaga je rozwijać i promować.

A.G: A czy planujecie udostępnianie jakichś stacjonarnych magazynów energii?

H.F: Rozważamy to. Chcielibyśmy najpierw skończyć pracę nad bateriami ze stałym elektrolitem. One dadzą nam możliwość szybszego, bezpieczniejszego i stabilniejszego ładowania i rozładowywania.

A.G: Na jakim etapie prac nad tym rodzajem baterii jesteście?

H.F: Pracujemy nad pojedynczymi komórkami, optymalizujemy i stabilizujemy ich zachowanie. Nie jest to już początek prac, bo nasze laboratorium sporo dotychczas osiągnęło. Z drugiej strony nie doszliśmy jeszcze do etapu, w którym myśli się o konkretnym zastosowaniu i produkcji na szeroką skalę. Wiele pracy jeszcze przed nami.

A.G: Twoje odejście z Aston Martin, czyli ogromnej przecież firmy, było odważnym krokiem. Stworzyłeś własną markę, ale po-

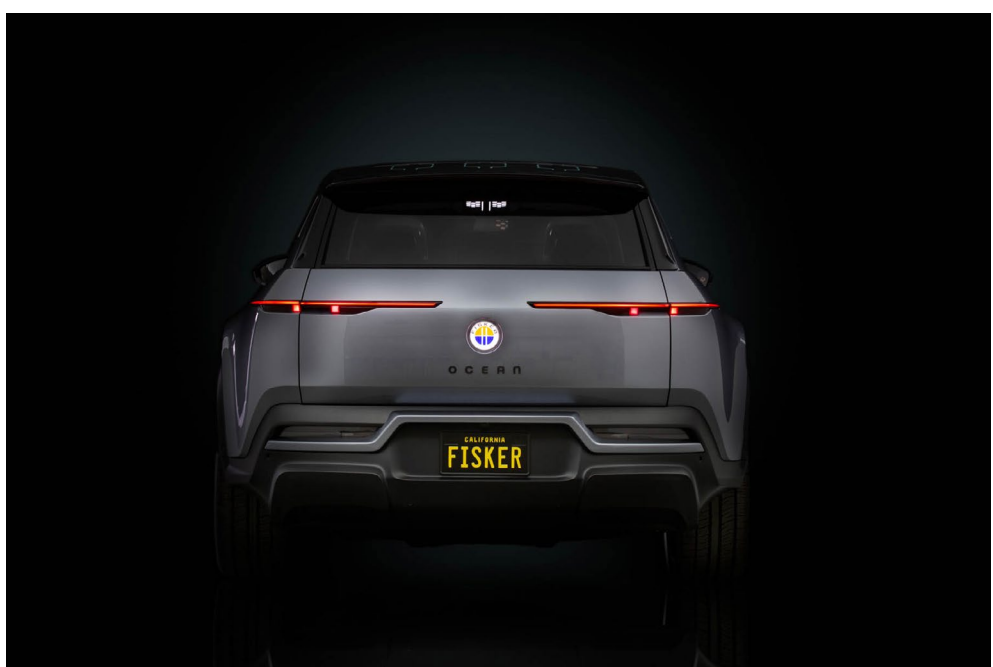


niosteś po drodze porażkę. Teraz budujesz firmę zupełnie inaczej. Co radziłbyś start-upom i przedsiębiorcom wchodzącym na rynek motoryzacyjny?

H.F: Wiele mnie ta lekcja kosztowała. Przekonałem się, że aby robić samochody luksusowe, dla zamożnych klientów, trzeba dysponować ogromnymi pieniędzmi. Jednocześnie trzeba spełnić długą listę warunków i przestrzegać wielu przepisów, by produkcję aut faktycznie uruchomić. Regulacje w tym zakresie wciąż są zaostrzane. Wchodząc na ten rynek należy więc zachować dużą dozę pokory. Trzeba też zrozumieć prawa nim rządzące i poddać się wielu procedurom.

Historia pokazuje, jak wielu graczy odpadło, a na rynek weszły tylko dwie marki – Fisker i Tesla. My uczyliśmy się na zabudowach specjalistycznych. Później zaczęliśmy produkcję modelu sportowego, który miał trafić do licznego grona odbiorców.





Henrik Fisker



A.G: Od czasu twojego samodzielnego debiutu rynek się zmienił.

H.F: Tak, ostatni rok pokazał, jak szybko może rozwijać się ekonomia współdzielenia. Wchodzimy po raz drugi na już zupełnie inny rynek. Odrobiliśmy lekcję. Mamy fantastycznych partnerów, pracujemy inaczej. Bardzo trudno jest być niezależnym producentem i zacząć produkcję na dużą skalę.

A.G: Czy nie łatwiej byłoby wam pracować w Azji? Dlaczego zdecydowaliście się na USA?

H.F: Tu jest nasz dom. W Los Angeles mamy swoją bazę. USA to ogromny rynek samochodowy. Dla mnie wybór był oczywisty. Wszystko, co najnowsze i najfajniejsze, znajduje swoich nabywców w Kalifornii. Do tego dochodzi wielokulturowość.

A.G: O jakich kwotach mówimy w odniesieniu do firm, które chcą startować na rynku motoryzacyjnym?



H.F: Jeśli chce się ruszyć z produkcją samochodów, 10 milionów dolarów to wręcz niezauważalna kwota. Można powiedzieć, że 100 milionów dolarów to już coś jest. Ale tak naprawdę żeby zacząć, potrzeba setek milionów dolarów. Trudno wejść na rynek ot, tak. Trzeba sobie zapewnić dostawę podzespołów. Tutaj kontrakty zawiera się z dużym wyprzedzeniem. Osobiście sugerowałbym najpierw poznać branżę motoryzacyjną od środka, z perspektywy dużego producenta. Dopiero będąc wewnątrz tego biznesu można zrozumieć, jakimi prawami się rządzi. Drugą bardzo istotną kwestią jest znalezienie partnerów, nie tylko finansowych, ale biznesowych, którzy pozwolą firmie się rozwijać. Ja co chwilę spotykam młodych ludzi, którzy pokazują mi szkice samochodów. Część z nich nie zdaje sobie sprawy, ile lat, pracy i pieniędzy dzieli taki szkic od samochodu. Bardzo niewielu ludzi zdaje sobie sprawę z tych setek milionów dolarów stojących za projektami nowych samochodów. Niestety europejska branża motoryzacyjna należy do najbardziej skostniałych. Bardzo trudno pozyskiwać tu kapitał.

A.G: W Europie stając do walki trzeba się mierzyć z takimi firmami jak Volkswagen, w której udziałowcem jest niemiecki land.

H.F: Faktycznie, z tej perspektywy podejmowanie ryzyka wygląda zupełnie inaczej. Znajdujemy się w bardzo ciekawym punkcie. Systemy współdzielenia, autonomiczne pojazdy, aplikacje, uber – to wszystko zaczęło się bardzo niedawno. I może właśnie te zmiany modelu działania kreują największą przestrzeń do działania dla start-upów i młodych przedsiębiorców, a nie w produkowaniu własnych pojazdów. To wszystko dopiero przewróci stary ład w branży motoryzacyjnej i niewielcy producenci będą mogli zacząć zajmować na tym rynku zauważalne miejsce. Część tych tradycyjnych firm motoryzacyjnych nie będzie w stanie dynamicznie reagować na zmiany. Nie ma w nich miejsca na radykalną redukcję kosztów, bo to wywróciłoby cały fundament, na którym opierają się wielkie koncerny. Takie przedsiębiorstwa nie potrafią budować nowych modeli biznesowych. Dlatego nie będą zarabiać na modelach subskrypcyjnych tak, jak my.



Ruszyły dopłaty do zakupu pojazdów elektrycz- nych!

Po trwającym ponad rok stanie zawieszenia, ruszył wreszcie krajowy program wsparcia zakupu pojazdów elektrycznych i infrastruktury ładowania. Od 26 czerwca można składać wnioski o dofinansowanie. Warto przypomnieć jednak długą historię tego programu. Początkowo miał być finansowany ze specjalnie utworzonego Funduszu Niskoemisyjnego Transportu. Potem czekaliśmy na rozporządzenia określające jego zakres i zasady wsparcia. Zaproponowano w nich wyjątkowo szczodłą ofertę, m.in. 37 tys. zł dopłaty do jednego pojazdu. Niestety jednak przez ponad rok nie doczekaliśmy się ogłoszenia o naborze wniosków. Mimo że klienci wpłacali już zaliczki z nadzieją na szybkie uruchomienie dopłat, dealerzy zostali z zamówionymi samochodami na placu. Często były one specjalnie „skrojone” pod wymogi programu wsparcia. Ponieważ ostatecznie go nie uruchomiono, wielu klientów zrezygnowało. Niektórzy zmienili wcześniejsze zamó-

wienia na modele z silnikiem spalinowym lub napędem hybrydowym. Przez ten rok sprzedaż „elektryków” dla klientów indywidualnych w Polsce praktycznie stanęła. Po wielu oficjalnych i mniej oficjalnych wypowiedziach przedstawicieli rządu o postępach prac nad przygotowaniem nowej, zmienionej i skromniejszej oferty wsparcia, wreszcie doczekaliśmy się startu programu. Zmieniły się jednak nie tylko zasady i kwoty dopłat, ale też cały system finansowania. Rząd zdecydował się na likwidację Funduszu Niskoemisyjnego Transportu (FNT). W związku z tym w Sejmie ruszyły prace nad odpowiednią nowelizacją ustawy o biokomponentach. Zadania, a – co za tym idzie, również źródła przychodów FNT w całości przejmie Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW). Zgromadzone dotychczas w FNT pieniądze zostaną w całości przekazane do NFOŚiGW.



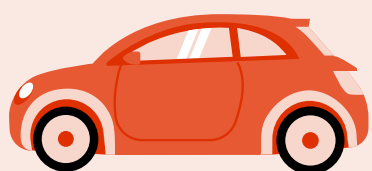
Jeśli nie teraz to kiedy

Trwa odmrażanie gospodarki, salony się otwierają, produkcja pojazdów rusza na nowo, więc trudno byłoby o lepszy moment na ruszenie z systemem wsparcia dla elektromobilności. Po trzech miesiącach załamania na rynku sprzedaży klienci indywidualni i firmy chętnie ruszą na dawno planowane zakupy. Na zapowiadane przepisy o nowym systemie dopłat przyjdzie nam jeszcze poczekać, więc Ministerstwo Klimatu dobrze wyczuło moment i zdecydowało się uruchomić pierwszy etap dopłat finansując go w całości ze środków własnych NFOŚiGW, bez oczekiwania na zakończenie procedury legislacyjnej. Wsparcie dla elektromobilności to część większego Planu Zielonych Inwestycji, który oferuje w 2020 r. całkowity dostępny budżet dofinansowania w wysokości ok. 7,8 mld zł. Zgodnie z oczekiwaniami Ministerstwa Klimatu, całkowity wpływ tych programów na gospodarkę wyniesie 22 mld zł.



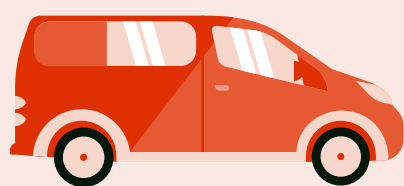
Dzięki temu, że NFOŚiGW sfinansuje pierwszy nabór ze środków własnych, wnioski o dopłaty można składać już od 26 czerwca. Wsparcie oferowane jest wyłącznie dla pojazdów nabywanych jako fabrycznie nowe.

Na początek uruchomiono trzy programy priorytetowe:



„Zielony Samochód”

skierowany do osób fizycznych,



„eVan”

przeznaczony dla firm,



„Koliber”

wspierający elektryfikację taksówek i pojazdów do przewozu osób.



Na ich realizację w pierwszym naborze przewidziano łącznie 147,5 mln zł. Nabór wniosków trwa od 26 czerwca do 31 lipca br.

Przyjrzyjmy się trzem uruchomionym programom. Na jakie wsparcie i na jakich zasadach można liczyć decydując się na zakup pojazdów elektrycznych i urządzeń do ich ładowania?

Program „Zielony samochód”



To program przeznaczony dla osób fizycznych chcących kupić auto klasy M1 (maksymalnie osiem miejsc siedzących plus siedzenie kierowcy). Na jego realizację przeznaczono 37,5 mln zł, a pieniądze będą przekazywane wyłącznie w formie instrumentu bezzwrotnego, czyli dotacji. Beneficjenci mogą liczyć na zwrot 15% kosztów kwalifikowanych poniesionych przy zakupie, ale



Zielony Samochód



37,5 MLN PLN



ODBIORCA osoby fizyczne



WSPARCIE dopłata: 15% wartości pojazdu,
maks. 18 750 PLN



MAKSYMALNY KOSZT POJAZDU

125 tys. PLN brutto

Nie więcej niż 1 samochód w danym naborze



OKRES TRWAŁOŚCI 2 lata



MINIMALNY PRZEBIEG ROCZNY 10 tys. km

Dopłaty do pojazdów elektrycznych

nie więcej niż 18750 zł. To o połowę mniej, niż pierwotnie planowano, ale... lepsze to, niż nic.

Utrzymano cenowy limit. Dotację można dostać wyłącznie na auto, które kosztuje nie więcej niż 125 tys. złotych brutto. To raczej refundacja niż dopłata, bo środki są zwracane już po zakupie i zarejestrowaniu pojazdu. Wnioskodawca musi więc dysponować pełną kwotą w momencie zakupu. Samochód musi pozostać zarejestrowany na terytorium Polski przez co najmniej 2 lata od dnia, w którym się go kupiło. Istotną rzeczą jest to, że można składać wnioski o refundację na pojazdy kupione po 1 maja br. Zatem szczęśliwcy, którzy jakimś cudem nabyli niedrogiego elektryka mimo zamkniętych salonów, mogą liczyć na refundację w ramach programu.

Osoba fizyczna może złożyć jeden wniosek o dopłatę do jednego pojazdu, a pomoc nie może być łączona z innym finanso-

wym wsparciem ze źródeł publicznych. Co to oznacza? Jeśli ktoś zdecydował się na wzięcie preferencyjnej pożyczki z możliwością częściowego umorzenia (taka możliwość była oferowana np. przez zachodniopomorski wojewódzki fundusz ochrony środowiska), to niestety nie może złożyć wniosku do programu „Zielony samochód”.

Wprowadzono natomiast pewne zabezpieczenie dla NFOŚiGW – pojazdy, które otrzymają pomoc finansową, muszą obowiązkowo zostać ubezpieczone (OC+AC) przez dwa lata, a w polisie należy zawrzeć cesję wypłaty środków na Fundusz.

We wzorze umowy na dofinansowanie znajdziemy również dwa ważne zapisy. Pierwszy dotyczy zobowiązania beneficjenta do tego, że w ciągu pierwszych dwóch lat przejedzie samochodem, na zakup którego otrzymał dopłatę, przynajmniej 10 tys.

km rocznie. Realizacja tego zobowiązania będzie kontrolowana przez NFOŚiGW. Zapis ten wynika zapewne z chęci NFOŚiGW do wykazania efektu ekologicznego programu jako całości – mimo wszystko jest to ewenement na skalę europejską, a nawet światową. W żadnym znanym nam instrumencie wsparcia nie ma takiego warunku otrzymania dofinansowania, zwłaszcza dla osób fizycznych.

Drugi istotny zapis może wzbudzić zdziwienie tych osób, które pierwszy raz korzystają ze wsparcia finansowego NFOŚiGW. Otóż pojazd kupiony z wykorzystaniem dotacji należy oznaczyć specjalną nalepką, której wzór określono w załączniku do umowy o dofinansowanie.

Nalepka jest sporych rozmiarów (ok. 44 x 7 cm), a możliwe miejsca jej umieszczenia na nadwoziu zostały szczegółowo opi-



WSPIERAMY
ELEKTROMOBILNOŚĆ



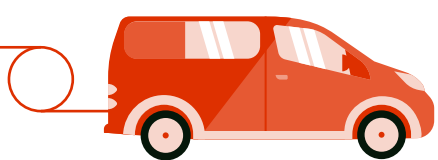
Narodowy Fundusz
Ochrony Środowiska
i Gospodarki Wodnej

sane. Nie jest to nowa praktyka Funduszu – urządzenia kupowane przy jego wsparciu trzeba oznaczać logotypem NFOŚiGW praktycznie od „zawsze”. Wątpliwości budzą jednak duże rozmiary nalepki – może w przypadku dotacji dla osób fizycznych wystarczyłoby niewielkie, dyskretne logo NFOŚiGW (rozmiarami podobne do nalepki legalizacyjnej) do naklejenia w rogu przedniej lub tylnej szyby? Wzmianki o naklejce



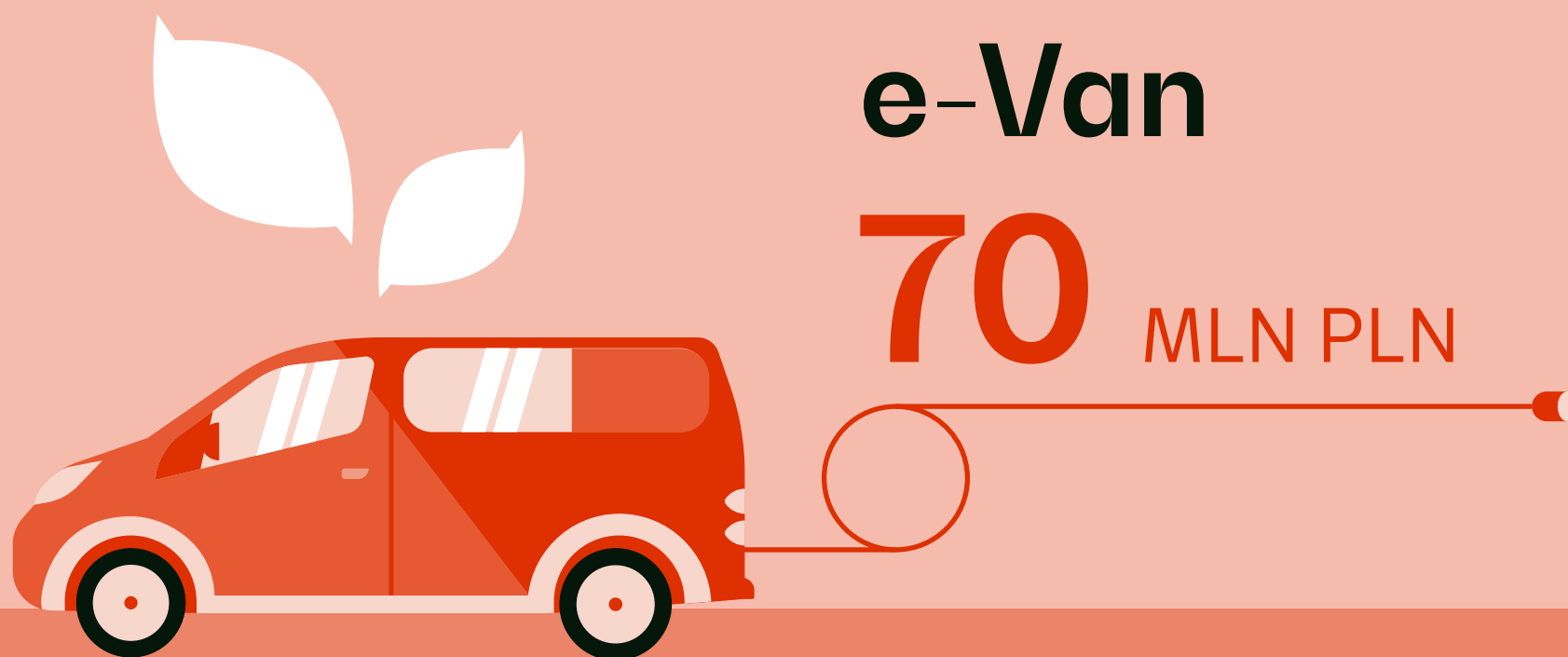
nie znajdziemy za to w opisie dwóch pozostałych programów, ale należy założyć, że również przy zakupie pojazdu dostawczego lub z przeznaczeniem na taksówkę, umieszczenie nalepki będzie jednym z wymogów zawartych w umowie.

Program „eVan”



Program ma na celu dofinansowanie zakupu lekkich pojazdów dostawczych (klasa N1, czyli pojazdy zaprojektowane i wykonane do przewozu ładunków i mające maksymalną masę całkowitą nieprzekraczającą 3,5 t) dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (w tym dla jednoosobowej działalności gospodarczej), a jego budżet to 70 mln zł. To jedyny instrument wsparcia dla firm. Zatem obecna oferta dla sektora przedsiębiorstw jest dużo skromniejsza niż pierwotnie planowano ze środków FNT. Jest jednak znacząca zmiana na plus: dopłatę będzie można także otrzymać na pojazd leasingowany (na leasing





ODBIORCY mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa



WSPARCIE pojazd: dopłata 30% wartości pojazdu, maks. 70 tys. PLN



ŁADOWARKA dopłata 50%, maks. 5 tys. zł



MAKSYMALNY KOSZT POJAZDU

brak

Nie więcej niż 4 pojazdy wraz z 4 ładowarkami w danym naborze



OKRES TRWAŁOŚCI 3 lata



MINIMALNY PRZEBIEG ROCZNY 15 tys. km



operacyjny dopłaty nie otrzymamy) oraz na zakup ładowarki o mocy do 22kW do każdego pojazdu. Na co może liczyć wnioskodawca? Maksymalna dopłata do zakupu lub kosztów leasingu to 30% kosztów kwalifikowanych, ale nie więcej niż 70 tys.zł. W odróżnieniu od dopłat dla osób fizycznych, nie ma górnego limitu cenowego – można więc rozejrzeć się za nieco droższym pojazdem. Jest też miła niespodzianka: można dodatkowo otrzymać zwrot 50% kosztów zakupu ładowarki (kwota nie więcej niż 5 tys. zł). Ładowarka może być wykorzystywana tylko na potrzeby własne – nie może pełnić roli stacji oferującej usługę ładowania. Podobne kryterium muszą spełnić kupowane samochody: nie mogą służyć do świadczenia usług transportu drogowego towarów (PKD 49.41.Z), w tym usług kurierskich i pocztowych. To oznacza, że np. osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą na rzecz firm logistycznych i kurierskich nie mogą



ubiegać się o dofinansowanie. A szkoda, gdyż tych pojazdów po miastach krąży wyjątkowo dużo i ich elektryfikacja z pewnością przyczyniłaby się do poprawy jakości powietrza.

Beneficjent, podobnie jak w przypadku programu „Zielony samochód”, zobowiązany jest do osiągnięcia minimalnego rocznego przebiegu pojazdu. Jednak w tym przypadku jest on nieco większy i wynosi 15 tys. km rocznie.

Wnioskodawca może złożyć jeden wniosek w danym naborze, ale – uwaga – wniosek może dotyczyć dofinansowania aż czterech pojazdów oraz czterech ładowarek (jedna ładowarka na jeden pojazd, nie jest możliwe uzyskanie dofinansowania tylko na zakup ładowarki). Firmy ucieszy zapewne fakt, że wsparciem objęte zostały pojazdy zakupione lub leasingowane już od 1 stycznia 2020 roku. To znacznie wcześniej-



sza data niż w przypadku osób fizycznych. Okres trwałości projektu, czyli zobowiązanie do posiadania pojazdu i ładowarki, jest dłuższy niż dla osób fizycznych i wynosi 3 lata. W tym czasie wymagane jest również posiadanie pełnego pakietu ubezpieczenia (OC+AC).

Program „Koliber” taxi dobre dla klimatu



Program Koliber to zupełna nowość – po raz pierwszy instrument wsparcia kierowany jest do podmiotów świadczących usługi taksówkarskie i posiadających licencję na przewóz osób (pojazd kategorii M1). Oznacza to, że o dofinansowanie mogą wystąpić jedynie właściciele licencjonowanych taksówek. Pojazdy świadczące innego rodzaju przewóz osób (przewozy okazjonalne i ride-hailing, np. Uber), na wsparcie liczyć nie mogą. Ministerstwo Klimatu poniekąd słusznie wyszło z założenia, że z uwagi na duże przebiegi reali-



zowane przede wszystkim w miastach, korzyści z zamiany takich pojazdów na elektryczne będą miały wymierny wpływ na jakość powietrza i poziom hałasu. Dlatego też do wymogów dodano stosunkowo wysoki minimalny przebieg roczny pojazdu, wynoszący 48 tys. km. Program został oznaczony jako pilotażowy. Jeżeli zainteresowanie będzie duże, można liczyć na jego kontynuację.

Zaplanowane formy wsparcia są nieco inne niż w pierwszych dwóch programach. Budżet „Kolibra” to 40 mln zł, z czego 25 mln przeznaczono na pomoc bezzwrotną (dotacje), a 15 mln na zwrotną (pożyczki). Wnioskodawcami mogą być te same podmioty, co w przypadku programu „eVan”: firmy mikro, małe i średnie, w tym jednoosobowe działalności gospodarcze. Koszty kwalifikowane obejmują koszty zakupu/leasingu pojazdu (netto, jeśli wnioskodawca ma możliwość odliczenia podatku VAT)



oraz koszty zakupu i montażu ładowarki o mocy do 22kW. Do kosztów montażu zaliczane są również koszty przebudowy/modernizacji stanowiska postojowego, jeśli wymaga tego montaż ładowarki.

W odróżnieniu od programu „eVan” ustalono jednak maksymalny próg cenowy: na kupno/leasing pojazdu oraz zakup i montaż ładowarki nie można wydać więcej niż 150 tys. zł. Beneficjent dostaje jednak spory wybór: może otrzymać do 20% dotacji (refundacji poniesionych kosztów), ale nie więcej niż 25 tys. zł. Może zawnioskować zarówno o dotację, jak i preferencyjną pożyczkę na pozostałą kwotę zakupu. Warunki pożyczki to stałe oprocentowanie wynoszące 2% rocznie i maksymalnie 3-letni okres spłaty (uwaga: pożyczka nie może być wykorzystana na spłatę rat leasingowych). Może także zrezygnować z dotacji i wystąpić tylko o pożyczkę w wysokości do 100% kosztów kwalifikowanych.



Kolibber taxi dobre dla klimatu



25 MLN PLN
na dopłaty,
15 mln na pożyczki



ODBIORCY mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa



WSPARCIE dopłata 20% wartości pojazdu plus ładowarki, maks. 25 tys. PLN, lub dopłata 20% plus pożyczka 2% rocznie na 3 lata na pozostałą kwotę, lub pożyczka do 100% wartości pojazdu plus ładowarki



MAKSYMALNY KOSZT POJAZDU PLUS ŁADOWARKI
150 tys. PLN (netto)



OKRES TRWAŁOŚCI 3 lata



MINIMALNY PRZEBIEG ROCZNY 48 tys. km



W ramach jednego naboru wnioskodawca może złożyć jeden wniosek o dotację (wraz z pożyczką), ale – uwaga – wniosek może dotyczyć maksymalnie trzech pojazdów i jednej ładowarki, przy czym nie można uzyskać wsparcia wyłącznie na zakup i montaż ładowarki. Podobnie jak w programie „eVan”, w przypadku „Kolibra” wsparciem objęte są pojazdy i urządzenia do ładowania zakupione po 1 stycznia 2020 roku.

Czy warto Czy te trzy programy mogą faktycznie przyspieszyć elektryfikację krajowej floty pojazdów? Trudno w tej chwili ocenić ich skuteczność. Budżet pierwszego etapu pozwoli na dofinansowanie zaledwie kilku tysięcy pojazdów. Zabrakło programu wspierającego zakup pojazdów osobowych do flot firmowych – a stanowią one aż 75% rynku nowych pojazdów w Pol-



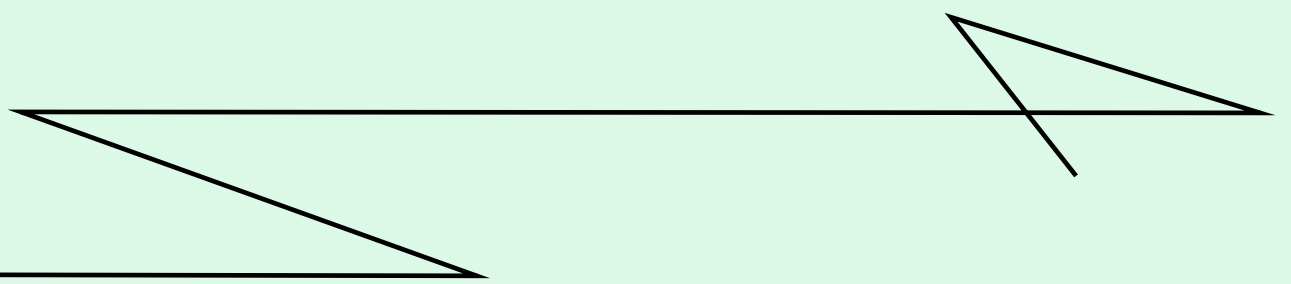
sce. Poziom dotacji obniżono aż o 50% w porównaniu do wcześniej planowanych progów. Limit cenowy przewidziany w przypadku samochodów osobowych znacząco ogranicza wybór. Jednak doświadczenia z ubiegłego roku pokazały, że wielu producentów i dystrybutorów jest w stanie zaprezentować na naszym rynku ofertę kwalifikującą się do wsparcia. Czy tak będzie i tym razem? Miejmy nadzieję, że mimo zeszłorocznego falstartu pojawią się znowu atrakcyjne cenowo oferty w salonach i nabywcy będą mogli wybierać nie tylko wśród małych, miejskich elektryków typu Skoda e-CityGo, Peugeot e208 czy VW e-Up! Ważne jest, że program wsparcia wreszcie ruszył – byliśmy chyba ostatnim państwem członkowskim UE, w którym takiego programu nie uruchomiono. Liczymy, że nie skończy się na pierwszym naborze i po nowelizacji ustawy o biokomponentach środki zgromadzone na koncie Funduszu Niskoemisyjnego Transportu zostaną



przekazane do NFOŚiGW i wykorzystane do sfinansowania kolejnych naborów.

Program wsparcia zakupu pojazdów elektrycznych jest potrzebny przez co najmniej kilka najbliższych lat, jeśli mamy zamiar realizować ambitne cele w zakresie poprawy jakości powietrza i redukcji emisji gazów cieplarnianych. Teraz najwyższy czas na zatrzymanie importu starych samochodów spalinowych, których pozbywają się coraz szybciej państwa bardziej zaawansowane w sektorze elektromobilności. O naszej propozycji ekologicznej reformy podatkowej mogącej m.in. zastopować napływ starych gratów możecie przeczytać w wywiadzie z Marcinem Korolcem.

Kolejny numer:



Nr 4

Wakacje z elektrykiem