



FLOTY SAMOCHODÓW KLUCZEM DO ELEKTROMOBILNOŚCI

Podsumowanie stanu i potencjału rozwoju
ryнку samochodów elektrycznych w Polsce
oraz podejście MSP do elektromobilności.

Czerwiec 2021



Leasing

SPIS TREŚCI

1. ZWROT W KIERUNKU NISKOEMISYJNEGO TRANSPORTU	6
2. ROZWÓJ ELEKTROMOBILNOŚCI W POLSCE	8
Samochody elektryczne zwiększają udział w polskim rynku	8
Infrastruktura ładowania samochodów elektrycznych	9
Działania wspierające rozwój elektromobilności	10
3. SAMOCHODY ELEKTRYCZNE WE FLOTACH POJAZDÓW FIRMOWYCH	12
Floty firmowe w Polsce	12
Jak MSP użytkują samochody elektryczne?	13
Finansowanie flot firmowych – rola leasingu i wynajmu długoterminowego	15
Koszty leasingu i wynajmu długoterminowego przy zakupie pojazdów elektrycznych	16
Pięć podstawowych spraw, które ułatwia wynajem samochodu elektrycznego	18
Plany MSP w zakresie finansowania floty	19
4. KOSZT UŻYTKOWANIA SAMOCHODÓW ELEKTRYCZNYCH	20
Szacunki kosztów	20
Doświadczenia MSP z samochodami elektrycznymi	22
Czy obawy o szybkie tempo utraty wartości są słuszne?	22
5. GOTOWOŚĆ DO ZAKUPU SAMOCHODÓW ELEKTRYCZNYCH W MSP	24
Zainteresowanie zakupem samochodów z napędem elektrycznym do flot firmowych	24
Czynniki determinujące gotowość do zakupu samochodu elektrycznego	26
Oczekiwane formy zachęt do zakupu samochodów elektrycznych	28
6. CZAS NA ELEKTROMOBILNOŚĆ W FIRMACH	29
7. ANEKS	30
Informacja o badaniach wśród MSP	30



Paweł Pach

prezes zarządu
PKO Leasing

Wstęp

Z dużą satysfakcją przedstawiam Państwu pierwsze tak kompleksowe opracowanie na temat rozwoju elektromobilności na polskim rynku. Na kolejnych stronach raportu opisujemy obecny etap rozwoju sektora samochodów elektrycznych w kraju, prognozujemy kluczowe czynniki i kierunki jego wzrostu oraz prezentujemy oczekiwania i obawy konsumentów wobec pojazdów na prąd.

We wstępie chcę zwrócić uwagę na dwa kluczowe wnioski płynące z raportu.

Pierwszy: elektromobilność to już teraźniejszość, bo ekologicznych wyzwań nie sposób odkładać na później. Owszem, potrzeba w Polsce inwestycji w infrastrukturę ładowania, a zwiększenie zainteresowania pojazdami elektrycznymi wciąż jest jeszcze przed nami. Ale ten proces już trwa, co obrazuje fakt, że niemal każdy producent posiada w swojej ofercie takie modele samochodów. Potwierdzają to coraz liczniejsze rejestracje samochodów na prąd oraz deklaracje kierowców. Zwłaszcza przedsiębiorców będących siłą napędową elektromobilności w Polsce. Dane nie

pozostawiają złudzeń – krajowe drogi stają się „zielone” głównie dzięki firmowym flotom.

To prowadzi do drugiego wniosku: elektryfikacja nie powiedzie się w Polsce bez zaangażowania firm leasingowych i CFM. Skoro klienci chcą korzystać z pojazdów elektrycznych przede wszystkim w leasingu i wynajmie długoterminowym, to nasza branża musi temu oczekiwaniu sprostać.

W Grupie PKO Banku Polskiego jesteśmy gotowi, żeby finansować zasilane prądem floty i wspierać klientów w zarządzaniu nimi. Jako liderzy rynku czujemy się odpowiedzialni za popularyzację samochodów elektrycznych w Polsce, a wyrazem tego poczucia jest prezentowany raport.

Zapraszam do lektury i dyskusji na naszych kanałach w mediach społecznościowych.

Paweł Pach

prezes zarządu PKO Leasing

**Maciej Mazur**

dyrektor zarządzający
Polskiego Stowarzyszenia
Paliw Alternatywnych

Wstęp

Zainteresowanie elektromobilnością wykazuje coraz więcej polskich przedsiębiorców, a pojazdy elektryczne w firmowych flotach mogą przynieść szereg korzyści finansowych, eksploatacyjnych i wizerunkowych.

Jak wykazało, zainicjowane przez Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych (PSPA), największe w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, badanie pilotażowe „ELAB – Miasto Czystego Transportu”, dzięki wdrożeniu dotacji ze środków publicznych całkowity koszt posiadania samochodów elektrycznych może okazać się niższy niż aut spaliniowych jeszcze przed upływem roku od rozpoczęcia eksploatacji. Co więcej, dzięki licznym przywilejom, takim jak np. prawo do darmowego parkowania, poruszania się po buspasach, czy też wjazdu do stref czystego transportu, które już wkrótce pojawią się w polskich miastach, pojazdy z napędem elektrycznym są w stanie znacznie usprawnić wykonywanie codziennych zadań przez firmową flotę.

Optymalność inwestycji w elektromobilność wymaga jednak wyboru optymalnego sposobu finansowania nabywanych samochodów. Niniejszy raport ułatwi Państwu podjęcie decyzji w tym zakresie.

Serdecznie zapraszam do lektury

Maciej Mazur

dyrektor zarządzający Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych



Autorzy raportu:

Aleksandra Balkiewicz-Żerek – PKO Bank Polski

Jakub Filipczyk – Masterlease

Jan Wiśniewski – Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych

Maciej Matelski – PKO Leasing

Marcin Sotomski – Masterlease

Michał Koleśnikow – PKO Bank Polski

Piotr Krzysztofik – PKO Bank Polski

Rafał Derewicz – Masterlease

Wojciech Matysiak – PKO Bank Polski

Raport przygotowany we współpracy z:



Bank Polski



Grupa PKO Banku Polskiego



1. Zwrot w kierunku niskoemisyjnego transportu

Postępujące zmiany klimatu są jednym z najważniejszych problemów, przed którymi stoi obecnie ludzkość. W 2019 r. Unia Europejska zadeklarowała osiągnięcie do 2050 r. neutralności klimatycznej, czyli zbilansowania emisji i pochłaniania gazów cieplarnianych. Dodatkowo w grudniu 2020 r. zatwierdzono pośredni cel redukcji emisji do 2030 r. o co najmniej 55% wobec poziomu z 1990 r. Oznacza to duże przyspieszenie tempa dekarbonizacji w porównaniu z trzema minionymi dekadami. Do roku 2019 kraje UE-27 zdołały ograniczyć poziom emisji w stosunku do 1990 r. o 24%. Redukcja była głównie rezultatem zwiększenia efektywności energetycznej oraz zmniejszenia emisyjności sektora elektroenergetycznego i wielu gałęzi przemysłu. Na tym tle negatywnie wyróżnia się transport.

Emisje w sektorze transportu w dużym stopniu utrudniają realizację ambitnych celów redukcji emisji gazów cieplarnianych w UE. Sektor ten odpowiada za około jedną czwartą emisji gazów cieplarnianych w UE. Emisje z transportu, w przeciwieństwie do emisji w pozostałych sektorach, wyraźnie wzrastają. W 2019 r. były o 24% wyższe niż w 1990¹. Powodami są większa mobilność ludności, wzrost pracy przewozonej transportu oraz stosunkowo niewielki postęp w dziedzinie efektywności energetycznej. Plany redukcji przedstawione przez kraje członkowskie wskazują, że w 2030 r., bez dalszych działań,

emisje w tym sektorze obniżą się, ale wciąż będą wyższe niż w 1990 r². Aby możliwe było osiągnięcie ambitnych celów klimatycznych, UE musi znacznie przyspieszyć proekologiczne zmiany w systemach transportowych. W tym kierunku zmierza strategia zrównoważonej i inteligentnej mobilności („Sustainable and Smart Mobility Strategy”³) ogłoszona przez Komisję Europejską 9 grudnia 2021 r.

Jednym z głównych narzędzi polityki klimatycznej UE wobec transportu są normy emisyjności dla nowych samochodów wprowadzanych na rynek. W 2020 r. weszły w życie przepisy określające normę średnich emisji CO₂ nowych samochodów osobowych na poziomie 95 g CO₂/km. Jeśli średnia emisyjność nowych samochodów jest wyższa, ich producenci muszą wносить opłatę 95 EUR za każdy g CO₂/km przekroczenia normy. Nowe wymogi są wprowadzane stopniowo – tj. w 2020 r. obejmowały 95% najmniej emisyjnych samochodów sprzedawanych przez danego wytwórcę, a w 2021 r. obejmują 100%. W 2025 r. średni poziom emisji z nowych samochodów osobowych i lekkich pojazdów użytkowych powinien być o 15% niższy niż w 2021 r., a 2030 o 37,5% niższy (60 g CO₂/km) w przypadku samochodów osobowych i o 31% niższy w przypadku lekkich pojazdów użytkowych. Polityka ta prowadzi do promowania przez producentów sprzedaży samochodów



Strategia zrównoważonej i inteligentnej mobilności zakłada m.in., że do 2030 r. po europejskich drogach będzie jeździć co najmniej 30 mln pojazdów zeroemisyjnych, w 2025 r. dostępnych będzie milion punktów ładowania samochodów elektrycznych, a w 2030 r. ich liczba wzrośnie do 3 milionów. Prawdopodobnie wyższe cele ograniczenia emisji gazów cieplarnianych oraz nowa strategia wobec mobilności oznaczają będą zaostrzenie dotychczasowych przepisów dotyczących emisyjności pojazdów i wprowadzenie regulacji w innych obszarach.

¹ Greenhouse gas emissions from transport in Europe, EEA, <https://www.eea.europa.eu/data-and-maps/indicators/transport-emissions-of-greenhouse-gases-7/assessment>, dostęp 12.02.2021.

² J.w.

³ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów „Strategia na rzecz zrównoważonej i inteligentnej mobilności – europejski transport na drodze ku przyszłości”, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52020DC0789>, dostęp 12.02.2021.

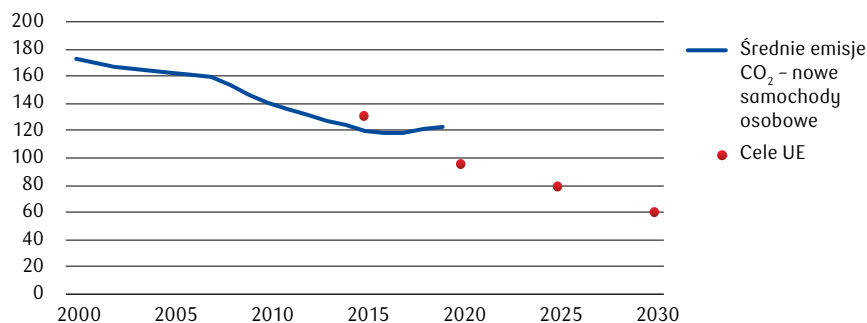


w pełni elektrycznych (BEV – *battery electric vehicle*) lub hybrydowych typu plug-in (PHEV – *plug-in hybrid electric vehicle*).

Polityka klimatyczna przyczyniła się do gwałtownego przyspieszenia rozwoju elektromobilności w Unii Europejskiej w 2020 r. Widmo kar nakładanych przez UE za przekroczenie dozwolonych maksymalnych średnich poziomów emisji CO₂ sprawiło, że praktycznie wszystkie koncerny motoryzacyjne, ponosząc olbrzymie nakłady inwestycyjne, przygotowały całą paletę modeli elektrycznych, których liczba w 2020 r. uległa prawie podwojeniu (do ok. 180 modeli BEV i PHEV). Obejmuje ona zarówno auta przeznaczone dla masowego klienta, a więc stosunkowo tanie, jak i te z wyższych półek cenowych, w tym luksusowe.

Cele dotyczące emisyjności samochodów osobowych są dużym wyzwaniem dla producentów.

Średnie emisje CO₂ z nowych samochodów sprzedawanych w UE-27, Wielkiej Brytanii, Islandii i Norwegii (g CO₂/km)



Źródła: EEA, PKO Bank Polski.

2. Rozwój elektromobilności w Polsce

Samochody elektryczne zwiększają udział w polskim rynku

Również w Polsce proces rozwoju elektromobilności wyraźnie przyspieszył, chociaż udział niskoemisyjnych samochodów osobowych w ogólnej sprzedaży jest jeszcze niewielki. O ile liczba rejestracji samochodów osobowych ogółem mocno spadła (nowych o 24%, używanych o 17%), to samochodów z napędem elektrycznym wyraźnie wzrosła – o 140% do 9879 sztuk. Z tej liczby 8099 rejestracji dotyczyło pojazdów nowych. Mimo dynamicznego wzrostu samochody elektryczne (BEV i PHEV) stanowią zaledwie 1,9% zarejestrowanych w 2020 r. nowych samochodów osobowych. Dla porównania, na podstawie danych Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów (ACEA) w 2020 r. samochody z wtyczką ze sprzedażą na poziomie 1,04 mln szt.

miały 10,5% udziału w unijnym rynku nowych samochodów, a tradycyjne samochody hybrydowe, pozbawione możliwości ładowania z zewnętrznego źródła energii elektrycznej – 11,9%.

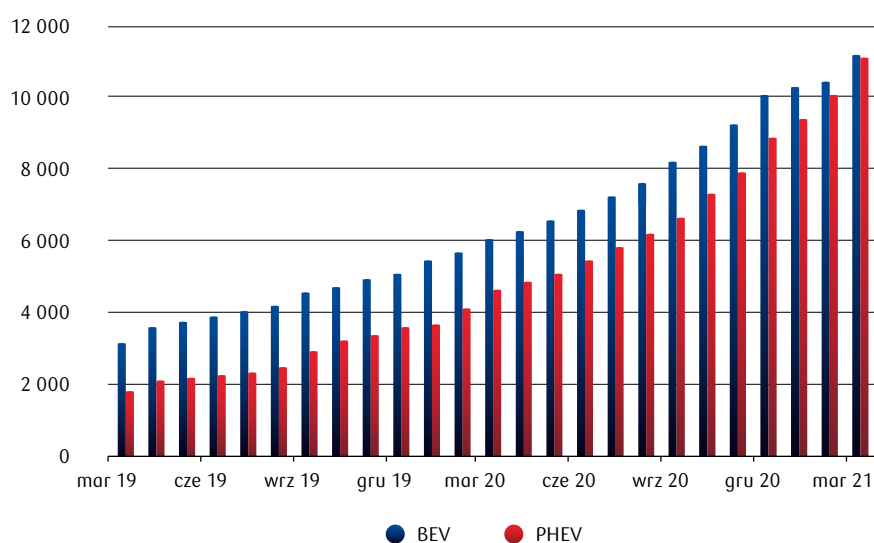
Z kolei według szwedzkiej firmy konsultingowej EV-volumes.com w 2020 r. na świecie pojazdy elektryczne stanowiły 4,2% sprzedanych samochodów osobowych. Szczególnie duże przyspieszenie rejestracji BEV i PHEV nastąpiło w Europie, która wyprzedziła pod tym względem Chin⁴.

W Polsce w pierwszym kwartale 2021 r. utrzymała się tendencja szybkiego wzrostu sprzedaży w segmencie aut niskoemisyjnych.

22 291 osobowych samochodów elektrycznych zarejestrowanych w Polsce

107% wzrost liczby nowych rejestracji w 1q21 r/r

Liczba rejestracji BEV i PHEV w Polsce



Źródło: informacje PSPA i PZPM.

⁴ Data Center Service News, EV-volumes.com, <http://www.ev-volumes.com/dcnews/>, dostęp 13.02.2021.

Na podstawie *Licznika Elektromobilności*, uruchomionego przez PZPM i PSPA pod koniec marca 2021 r. w Polsce było zarejestrowanych łącznie już 22 291 samochodów osobowych z napędem elektrycznym. Przez pierwsze trzy miesiące br. ich liczba wzrosła o 3555 sztuk, tj. o 107% więcej niż w analogicznym okresie 2020 r. Pojazdy w pełni elektryczne (BEV) nieznacznie przekroczyły połowę (11 194 szt.) tej części parku, a pozostałą część (49,8% rynku) stanowiły hybrydy typu PHEV (11 097 szt.).

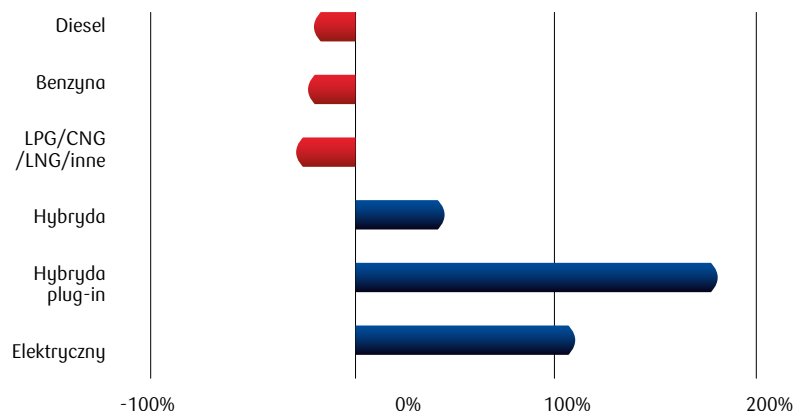
Wzrastającą popularność aut elektrycznych w Polsce potwierdza również rosnąca liczba ofert sprzedaży na najpopularniejszych platformach motoryzacyjnych. W serwisie otomoto.pl⁵ w czerwcu 2021 r. liczba ofert samochodów w pełni elektrycznych osiągnęła już prawie 1500 (wobec 900 w grudniu 2020 r.). Stale też rośnie udział ofert nowych aut elektrycznych i w I poł. 2021 r. przekroczył już 51% (wobec 38% w grudniu 2020 r.). Na początku czerwca 2021 r. średnia cena używanego elektryka oscylowała na poziomie 116 tys. zł, natomiast za nowy samochód elektryczny trzeba zapłacić już ponad 191 tys. zł. Najczęściej oferowanymi typami były SUV (29% ofert) oraz auto miejskie (27%), a w dalszej kolejności – kompakty, auta małe i sedany. Najliczniejszą ofertę stanowiły auta BMW (ok. 16% ofert), niemniej można już wybierać spośród 30 różnych marek i 65 modeli samochodów elektrycznych.

Infrastruktura ładowania samochodów elektrycznych

Wraz ze wzrostem liczby pojazdów z napędem elektrycznym, rozwija się również infrastruktura ładowania.

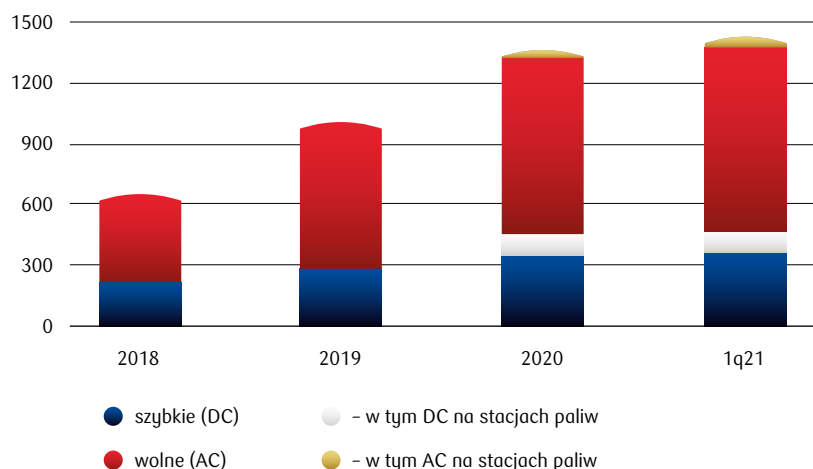
⁵ www.otomoto.pl, dostęp 7.06.2021.

Rejestracja nowych i używanych samochodów osobowych w 2020 r. w stosunku do roku poprzedniego według rodzajów napędu



Źródło: PZPM na podstawie CEP, ACEA, PKO Bank Polski.

Ładowniki EV w Polsce



Źródło: informacje PSPA i POPIHN.

1425 ogólnodostępnych stacji ładowania w Polsce

Równomiernie rozłożona, gęsta sieć punktów ładowania zapewniająca komfort podróżowania na dłuższych dystansach jest podstawowym warunkiem powszechnego rozwoju elektromobilności. Pod koniec marca 2021 r. w Polsce funkcjonowało 1425 ogólnodostępnych stacji ładowania pojazdów elektrycznych (2780 punktów). 33% z nich stanowiły szybkie stacje ładowania prądem stałym (DC), a 67% – wolne ładowarki prądu przemiennego (AC) o mocy mniejszej lub równej 22 kW.

Według szacunków Centrum Badań i Analiz PSPA wzrost liczby ogólnodostępnych punktów ładowania samochodów elektrycznych powinien zdecydowanie przyspieszyć. Sprzyjać temu może m.in. obowiązująca od 1 kwietnia 2021 r. tzw. e-taryfa, pozwalająca na obniżenie kosztów stałych funkcjonowania ładowarek, jak również planowane wprowadzenie systemu dofinansowania infrastruktury. Dodatkowo konieczne jest bardziej równomierne rozmieszczenie stacji ładowania na terenie kraju, ponieważ obecnie zdecydowana większość punktów zlokalizowanych jest w obrębie dużych miast.

Dla porównania w Niemczech, kraju powierzchniowo zaledwie o 14% większym niż Polska, działa już ok. 40 tys. punktów ładowania, a w 2021 r. liczba ta ma się podwoić. Plany do 2030 r. zakładają milion punktów. Niemiecki rząd zadecydował również o zwiększeniu budżetu przeznaczonego na dopłaty do ponad 300 tys. naściennych punktów ładowania (wallboxów). Przedstawiciele europejskich producentów samochodów uważają, że powodzenie rozwoju elektromobilności jest poważnie zagrożone przez opóźnioną budowę infrastruktury ładowania. Z kolei przedstawiciele PZPM zwracają uwagę, że Polska nie funkcjonuje w oderwaniu od reszty UE i nie

może sobie pozwolić na zapóźnienia w kwestii rozwoju odpowiedniej infrastruktury sieci ładowarek⁶.

W przyszłości szansa na usprawnienie infrastruktury ładowania pojazdów elektrycznych będzie można upatrywać w rozwoju technologii ultraszybkiego ładowania (*ultra-fast charging*), ładowania bezprzewodowego czy też nowych technologii bateryjnych (m.in. ogniw ze stałym elektrolitem). Zainteresowanie budzą również rozwiązania służące wymianie baterii (*battery swapping*).

Działania wspierające rozwój elektromobilności

Polski rząd wprowadza rozwiązania mające na celu ułatwienie rozwoju elektromobilności, uznając jej pozytywny wpływ na środowisko, innowacyjność przemysłu oraz zmniejszenie uzależnienia od importu surowców energetycznych. Ramy strategiczne określa przyjęty przez Radę Ministrów w 2017 r. „Plan Rozwoju Elektromobilności w Polsce”. Wśród celów na 2025 r. można wymienić m.in. osiągnięcie poziomu 50% elektryfikacji floty w administracji publicznej; punkty ładowania w każdej określonej kategorii budynków użyteczności publicznej; milion pojazdów elektrycznych zarejestrowanych w Polsce; wprowadzenie opłaty związanej z emisyjnością samochodów; preferencje podatkowe; możliwość wprowadzenia przez samorządy stref niskoemisyjnych.

Według planów wsparcie elektromobilności ze środków publicznych ma być zapewnione w ramach **Polskiego Ładu** (dopłaty do autobusów i samochodów, elektrycznych i wodorowych oraz

⁶ <https://www.bdew.de/energie/elektromobilitaet-dossier/energiewirtschaft-baut-ladeinfrastruktur-auf/>.

⁷ <http://polskilad.pis.org.pl/program/czysta-energia-czyste-powietrze>.



infrastruktury ładowania i tankowania oraz wsparcie dla rozwoju polskiego przemysłu samochodów elektrycznych)⁷. Działania wspierające zieloną mobilność przewiduje również **Krajowy Plan Odbudowy**⁸.

W 2020 r. wdrożono trzy programy pilotażowe Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej wspierające zakup samochodów elektrycznych. Były one skierowane do osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej („Zielony samochód”), przedsiębiorców nabywających samochody dostawcze („eVan”), oraz małych i średnich przedsiębiorców zajmujących się przewozem osób („Koliber”). Na potrzeby dofinansowania z programu „Zielony samochód” zarezerwowano 37,5 mln zł. Osoby fizyczne kupujące nowy samochód elektryczny mogły liczyć na dotację w wysokości do 15% kosztów nabycia, ale nie więcej niż 18 750 zł. Koszt zakupu pojazdu nie mógł przekroczyć 125 tys. zł, co oznaczało, że program obejmował przede wszystkim niewielkie modele miejskie.

Programy rządowe wspierają również rozwój zeroemisyjnego transportu publicznego. Ustawa o elektromobilności i paliwach alternatywnych nałożyła na jednostki samorządu terytorialnego obowiązek zapewnienia w swoich flotach określonego udziału autobusów zeroemisyjnych: 5% od 1 stycznia 2021 r.,

10% od 1 stycznia 2023 r. oraz 20% od 1 stycznia 2025 r.⁹. W styczniu 2021 r. w ramach programu „Zielony Transport Publiczny” 33 miasta złożyły wnioski o dofinansowanie zakupu 431 autobusów zeroemisyjnych (300 elektrycznych, 100 wodorowych i kilku trolejbusów)¹⁰. Budżet programu obejmuje 1,1 mld zł dofinansowania bezzwrotnego i 0,2 mld zł dofinansowania zwrotnego¹¹.

Rozwój infrastruktury ładowania pojazdów elektrycznych i tankowania wodoru wspiera także Ministerstwo Klimatu i Środowiska, które pod koniec 2020 r. przedstawiło projekt rozporządzenia przewidującego pomoc finansową na ten cel w wysokości 800 mln zł do końca 2023 r. O dofinansowanie będą mogły ubiegać się jednostki samorządu terytorialnego, przedsiębiorcy oraz spółdzielnie lub wspólnoty mieszkaniowe. Dotacje w wysokości do 75% kosztów będą udzielane na utworzenie punktu ładowania o mocy do 150 kW lub zwiększenie mocy punktu do 150 kW, budowę lub rozbudowę ogólnodostępnej stacji ładowania, jak również budowę lub rozbudowę stacji tankowania wodoru. Dodatkowo jednostki samorządu terytorialnego są zobowiązane udostępnić miejską przestrzeń dla takich inwestycji.

Na podstawie obowiązującej od 2018 r. ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych osoby poruszające się samochodami elektrycznymi mogą korzystać z dodatkowych przywilejów.

Pojazdy elektryczne mogą poruszać się po buspasach, co w przypadku użytkownika w dużych miastach oznacza duże ułatwienie.

Są również zwolnione z opłat za parkowanie w strefach płatnego parkowania.

Mają możliwość wjazdu na obszary zamknięte dla aut spalinowych w centrach polskich miast, czyli do stref czystego transportu.

Zakup samochodu w pełni elektrycznego (BEV) od 2018 r. jest również bezterminowo zwolniony z akcyzy.

Odpis z tytułu zużycia BEV stanowi koszt uzyskania przychodu do wartości nieprzekraczającej 225 tys. zł (w przypadku pozostałych pojazdów do 150 tys. zł).

⁸ <https://www.gov.pl/web/planodbudowy>.

⁹ <https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzu-dziennik-ustaw/elektromobilnosc-i-paliwa-alternatywne-18683445/art-68>.

¹⁰ Sukces programu Zielony Transport Publiczny, Globenergia <https://globenergia.pl/zielony-transport-publiczny-wodor-elektromobilnosc-i-faza-nfosisgw/>, dostęp 13.02.2021.

¹¹ Strona NFOŚiGW poświęcona programowi Zielony Transport Publiczny, <http://nfosisgw.gov.pl/oferta-finansowania/srodki-krajowe/programy-priorytetowe/zielony-transport-publiczny-faza-i/nabor--zielony-transport-publiczny-faza-i/>, dostęp 13.02.2021.

3. Samochody elektryczne we flotach pojazdów firmowych

Floty firmowe w Polsce

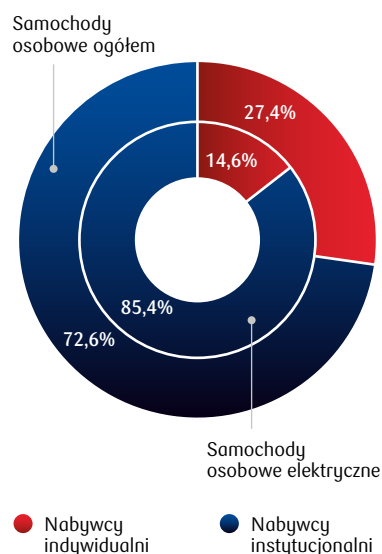
Polska zajmuje szóste miejsce w Europie w rankingu najbardziej zmotoryzowanych społeczeństw. Mamy ok. 23 mln pojazdów samochodowych, w tym ponad 17 mln samochodów osobowych¹². Na tysiąc mieszkańców przypada 571 pojazdów, w tym 452 samochody osobowe. W samej tylko Warszawie na tysiąc mieszkańców przypada aż 715 samochodów, czyli ponad dwa razy więcej niż w Berlinie. Są to jednak w większości samochody starszej generacji. Średni wiek samochodu w Polsce przekracza 14 lat¹³.

72% nowych samochodów osobowych w Polsce kupują klienci instytucjonalni. Udział ten na przestrzeni ostatnich lat sukcesywnie wzrastał. Floty pojazdów firmowych mają zatem bardzo duży wpływ na zanieczyszczenie środowiska. Jak wynika z analizy przeprowadzonej przez EY i Eurelectric, mimo że floty służbowe stanowią jedynie 20% europejskiego rynku samochodowego,

to odpowiadają aż za połowę emisji CO₂ i innych gazów cieplarnianych generowanych przez transport drogowy. Dlatego elektryfikacja samochodów pochodzących z flot służbowych jest kluczem do ograniczenia emisji gazów cieplarnianych w Europie. Firmowe floty będą miały największy i najszybszy wkład w proces dekarbonizacji transportu drogowego.

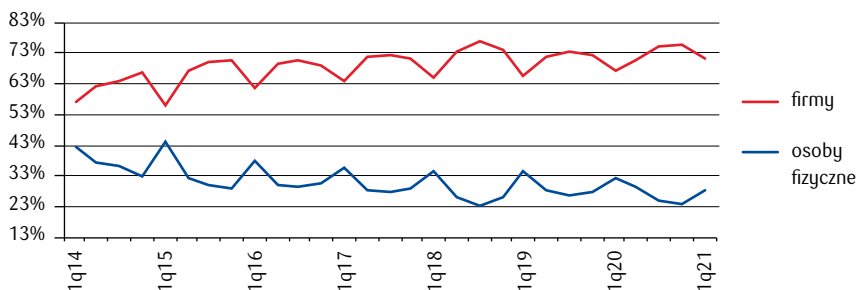
Głównym odbiorcą nowych samochodów są przedsiębiorcy, którzy w 2020 r. zarejestrowali 72,6% nowych pojazdów osobowych (311 tys. sztuk). Przewaga nabywców instytucjonalnych w segmencie aut elektrycznych jest jeszcze większa niż w rynku ogółem. Według Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego (PZPM) w przypadku samochodów elektrycznych w 2020 r. odpowiadali oni za 85,4% rejestracji (6914 szt.), co pokazuje, że proces elektryfikacji transportu w głównej mierze napędzają firmy.

Rejestracje nowych samochodów osobowych w 2020 r. Struktura według rodzaju nabywcy



Źródło: Dane PZPM na podstawie CEP (samochody elektryczne); dane IBRM Samar (samochody ogółem).

Udział firm w zakupach nowych samochodów osobowych



Źródło: Dane PZWLP; dane IBRM Samar.

¹² ACEA, dane za 2018 r.

¹³ <https://www.acea.be/statistics/tag/category/average-vehicle-age>, dostęp 02.02.2021.

¹⁴ https://www.ey.com/pl_pl/energy-resources/when-does-reinventing-the-wheel-make-perfect-sense, dostęp 30.04.2021.

Jak MSP użytkują samochody elektryczne?

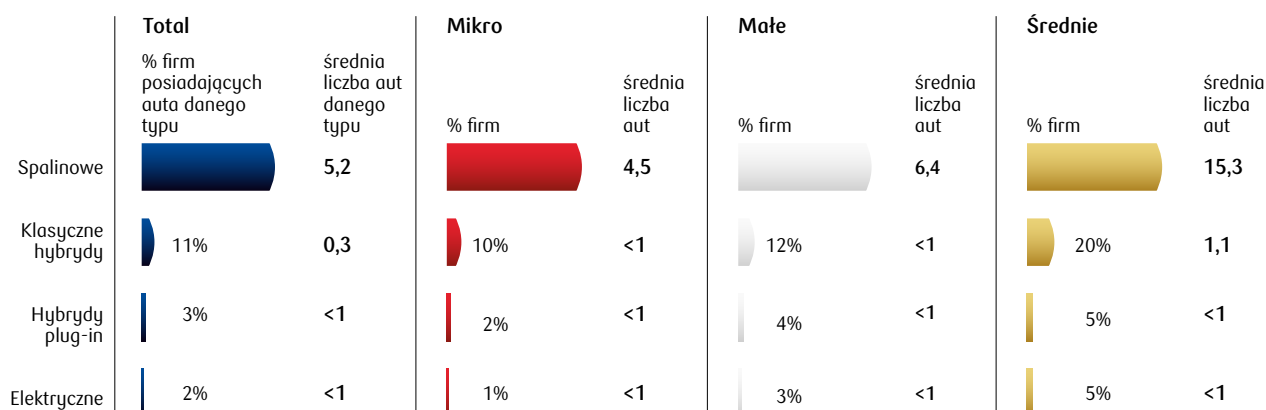
Posiadanie samochodu w pełni elektrycznego deklaruje 2% badanych MSP, odsetek ten rośnie wraz ze wzrostem wielkości firmy: do 5% wśród firm średniej wielkości. Co dziesiąty przedsiębiorca posiada klasyczną hybrydę (co piątą w segmencie firm średnich). PHEV i BEV należą jeszcze do rzadkości – posiada je od 1 do 5% firm, w zależności od wielkości przedsiębiorstwa (im większe, tym więcej).

Przeznaczenie floty nieznacznie tylko zależy od rodzaju napędu i jest dość zróżnicowane. Główna rola to narzędzie pracy pracowników terenowych (np. handlowców, doradców). **Hybrydy nieco częściej przeznaczone są do przewozu osób.** Wydaje się, że główny obszar wykorzystania elektryków zmierza w tym samym kierunku, a dodatkowo pełnią one funkcję **samochodów służbowych dla kadry menadżerskiej.**

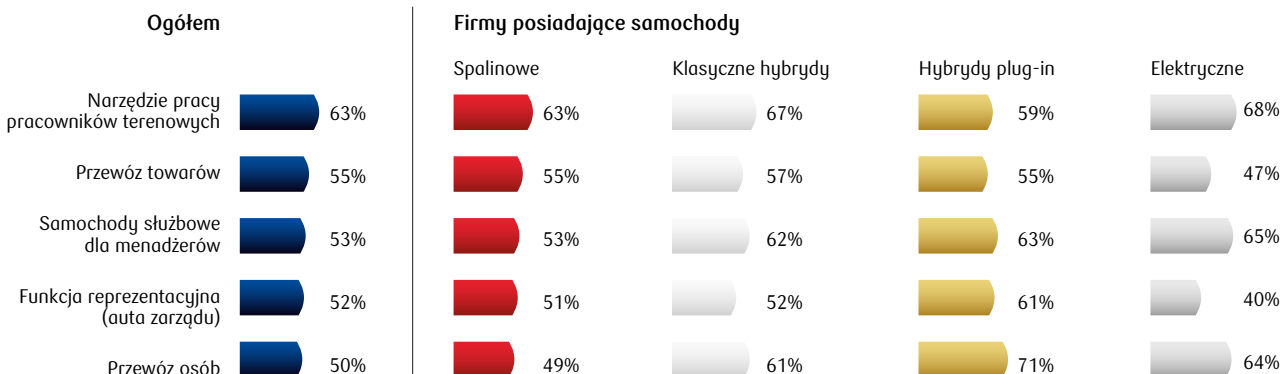


We flotach firmowych MSP nadal dominują samochody spalinowe. BEV posiada 2% z nich, w przypadku firm średnich jest to 5%. Traktowane są one raczej jako pojazdy miejskie i o ograniczonym zasięgu. Większość użytkowników ładuje elektryki w siedzibie firmy.

I. Aktualny stan floty badanych MSP



II. Funkcje floty

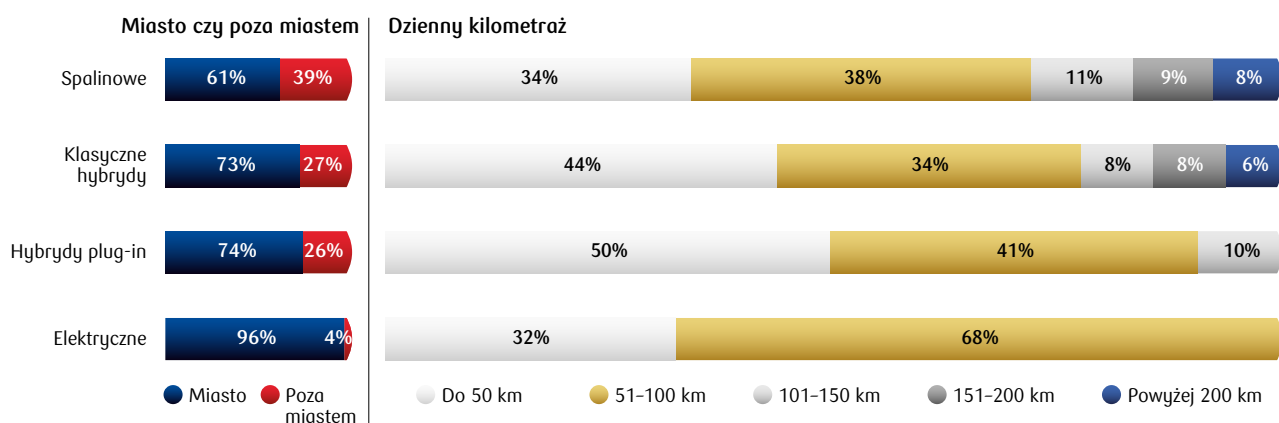


Pojazdy elektryczne wykorzystywane są **głównie w ruchu miejskim**. Wraz ze wzrostem „stopnia elektryfikacji” napędu spada dzienny przebieg. Połowa posiadanych przez firmy samochodów hybrydowych przejeżdża maksymalnie do 50 km dziennie, podczas gdy

w grupie konwencjonalnych aut spalinowych mniej niż 50 km pokonuje tylko 34% pojazdów. Samochody elektryczne są używane praktycznie wyłącznie na terenie miejskim, a dziennie przemierzają nie więcej niż 100 km. Zdecydowana większość z grupy badanych posiadaczy

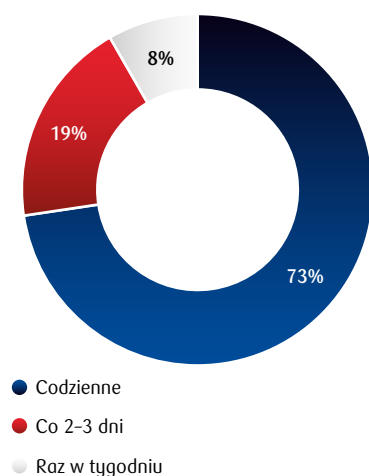
samochodów elektrycznych **ładuje pojazdy w siedzibie firmy**. Z ogólnodostępnych płatnych ładowarek korzysta jedynie 4% firm. Blisko trzy czwarte posiadaczy ładuje elektryki **codziennie**.

III. Sposób użytkowania floty

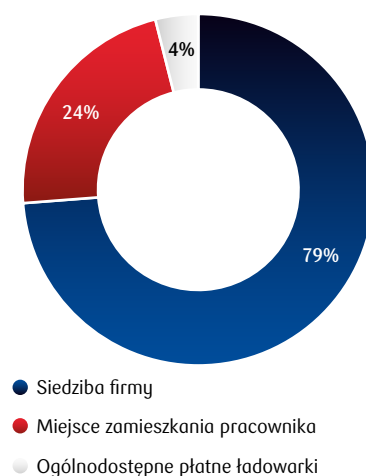


IV. Użytkowanie pojazdów elektrycznych

Udział firm w zakupach nowych samochodów osobowych



Miejsce ładowania pojazdów elektrycznych



Źródło: Badanie 4P dla PKO BP i PKO Leasing.

Finansowanie flot firmowych – rola leasingu i wynajmu długoterminowego

Struktura finansowania pojazdów jest zdominowana przez podmioty instytucjonalne. Leasing i wynajem długoterminowy to najbardziej popularne formy finansowania samochodów osobowych wśród przedsiębiorców w Polsce. Ma na to wpływ wiele czynników, takich jak szybkość i dostępność finansowania, brak obciążenia w historii kredytowej

firmy oraz oczywiście możliwość zaliczenia kosztów użytkowania samochodu w koszty uzyskania przychodu przez firmę. Wybór leasingu jako najczęstszego źródła finansowania potwierdzają również wyniki badania Komisji Europejskiej (SAFE 2020) – 63% polskich MSP uważa leasing za istotną formę finansowania¹⁵.

Obie te formy odpowiadają za finansowanie 48% samochodów osobowych na polskim rynku. Za 13% rynku odpowiadają salony dealerskie, a za ok. 1% importerzy i producenci.

Ogólna struktura rynku: PC (nowe) wg CEPIK

		Rejestracje 2020		Rejestracje 2019		2020/2019	
		szt.	% udziału rynku	szt.	% udziału rynku	% zmiana w szt.	% zmiana udziału w rynku
FIRMY	Dealer	57 790	13,5%	83 882	15,1%	-31,1%	-1,6%
	Bezpośrednio	42 303	9,9%	49 153	8,8%	-13,9%	1,0%
	Leasing & CFM	206 804	48,3%	254 154	45,7%	-18,6%	2,5%
	Producent Importer	4 183	1,0%	5 538	1,0%	-24,5%	0,0%
	Firmy RAZEM	311 080	72,6%	392 727	70,7%	-20,8%	1,9%
PRYWATNE		117 296	27,4%	162 882	29,3%	-28,0%	-1,9%
RAZEM		428 376	100%	555 609	100%	-22,9%	-

Źródło: Opracowanie Masterlease na podstawie CEPIK.

¹⁵ Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), Komisja Europejska, https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html, dostęp 30.04.2021.

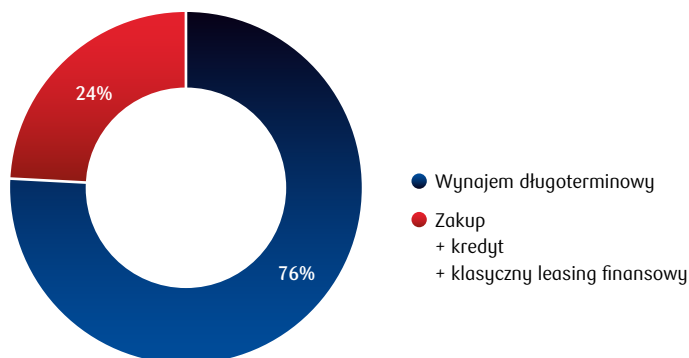
Koszty leasingu i wynajmu długoterminowego przy zakupie pojazdów elektrycznych

Z danych PZPM przygotowanych na podstawie CEPIK wynika, że pojazdy elektryczne w 51,6% były rejestrowane przez firmy leasingowe, CFM i rent-a-car. Za 35,1% rejestracji odpowiadały salony dealerskie i inni sprzedawcy.

24% rynku stanowiło finansowanie samochodów poprzez wynajem długoterminowy. Najpopularniejszym napędem samochodowych we flotach firmowych pozostawał diesel. Stanowił ponad 53% wszystkich finansowanych w ten sposób pojazdów. Silnikami benzynowymi było z kolei napędzane 41% samochodów. Coraz większą popularnością we flotach służbowych cieszą się samochody z napędem alternatywnym. Na koniec 2020 r. ich udział stanowił 5,9% pojazdów w wynajmie długoterminowym. Jednak samochody w pełni elektryczne to nadal jedynie 0,4% ogółu aut pozyskiwanych w tej formie finansowania.

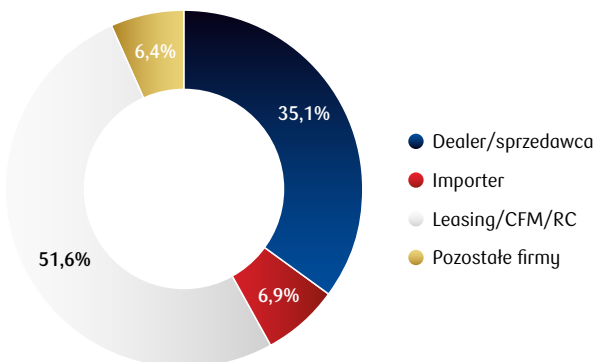
Leasing jest dla przedsiębiorców bardzo korzystną formą finansowania pojazdów w związku z możliwością odliczeń, których można dokonać, użytkując samochód w firmie. Z początkiem 2019 r. wprowadzono zmiany w rozliczeniu kosztów leasingowych dotyczących aut osobowych kosztujących powyżej 150 tys. zł. Jeśli przedsiębiorca weźmie w leasing samochód do 150 tys. zł, to w koszty prowadzenia firmy może zaliczyć całość opłat związanych z leasingiem. Jednak powyżej tej kwoty w koszty uzyskania przychodu wlicza się tylko taką część każdej opłaty leasingowej, w której limit 150 tys. zł odnosi się do ceny samochodu. Dla przykładu: jeśli samochód kosztuje 250 tys. zł, to w koszty zaliczymy zaledwie 60% czynszu i każdej

Udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży nowych aut osobowych do firm



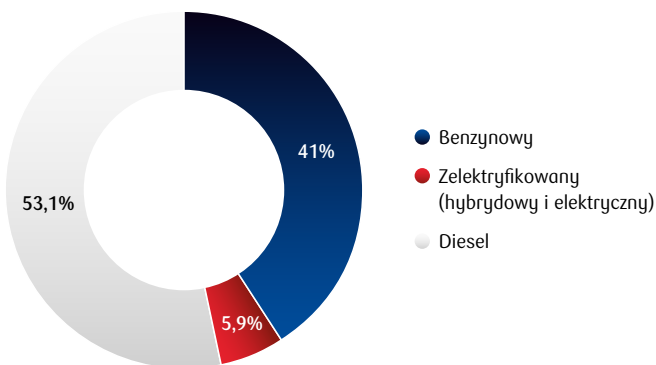
Źródło: PZWLP, IBRM Samar.

Rejestracje nowych elektrycznych samochodów osobowych przez nabywców instytucjonalnych w 2020 r. Struktura według rodzaju nabywcy



Źródło: Dane PZPM na podstawie CEP

Rodzaje napędów w samochodach w wynajmie długoterminowym w Polsce na koniec 2020 r.



Źródło: PZWLP

raty leasingowej, gdyż limit (150 tys. zł) stanowi 60% ceny samochodu (250 tys. zł). Samochody elektryczne zostały objęte w tym wypadku wyższym limitem odliczeń. W ich przypadku limit wynosi aż 225 tys. zł.

Biorąc samochód w leasing, przedsiębiorca użytkuje pojazd w zamian za miesięczną opłatę, jednak na koniec przeważnie następuje wykup pojazdu. W konsekwencji pojazd staje się własnością przedsiębiorcy.

W wynajmie długoterminowym auto przeważnie oddawane jest w użytkowni na określony czas z opcją pakietu serwisowego, a kontrakt nie kończy się wykupem pojazdu

Ile kosztuje samochód po odliczeniu podatku?

Elektryczny (limit 225 tys. zł) kontra spalinowy (limit 150 tys. zł)

Okres Leasingu	36 miesięcy	
Czynsz inicjalny (20%)	50 000 zł	
Rata miesięczna	5 732 zł	
	Spalinowy	Elektryczny
Limit kosztów podatkowych	150 000 zł (60%)	225 000 zł (90%)
Czynsz inicjalny po odliczeniu podatku	44 300 zł	41 450 zł
Rata miesięczna po odliczeniu podatku	5 079 zł	4 752 zł
Całkowita oszczędność na podatku dochodowym	28 500 zł	42 750 zł
Ile kosztował samochód po odliczeniu podatku?	221 500 zł	207 250 zł

Źródło: PKO Leasing (kalkulacja z dnia 30.04.2021).

W wynajmie długoterminowym kierowca nie staje się właścicielem auta, choć swobodnie z niego korzysta. Różnica względem leasingu polega na tym, że część formalności i rozliczeń zostaje po stronie firmy leasingowej, z którą podpisuje umowę.

W przypadku samochodów elektrycznych wciąż mamy do czynienia z dużą

dozą niepewności kosztów utrzymania, serwisowania czy utraty wartości takiego pojazdu. Wynajem długoterminowy działa w taki sposób, że używa się samochodu, za który płaci się co miesiąc określoną opłatę. Zawiera ona pakiet usług, który można dobrać w zależności od swoich potrzeb. Minimalizujemy więc ilość niespodzianek związanych z eksploatacją samochodu.

Pięć podstawowych spraw, które ułatwia wynajem samochodu elektrycznego

1. Przewidywalność wydatków

Wynajem długoterminowy zapewnia przewidywalne koszty korzystania z auta. To pozwala z łatwością planować wydatki na samochód w czasie trwania kontraktu z firmą leasingową – czyli najczęściej od roku do 4 lat. Jak to działa w praktyce? Opłaty do firmy leasingowej z tytułu wynajmu samochodu elektrycznego utrzymują się na stałym poziomie niezależnie od liczby zdarzeń serwisowych. Po stronie kierowcy pozostaje w zasadzie już tylko ładowanie samochodu.

2. Serwisowanie auta i cykliczne przeglądy

Kontrolowanie stanu samochodu elektrycznego i jego naprawy zabierają sporo czasu i często wymagają specjalistycznej wiedzy. Nie każdy warsztat oferuje odpowiedni zakres i jakość usług, a sprawność auta w dużej mierze jest zależna od właściwego serwisowania. W przypadku wynajmu długoterminowego w ramach miesięcznej opłaty do dyspozycji jest pakiet serwisowy, a używany przez kierowcę samochód trafia pod opiekę specjalistów. W przypadku awarii bądź szkody konsultanci techniczni służą poradą telefoniczną i koordynowaniem napraw w specjalistycznych serwisach. Jeśli naprawa potrwa dłużej, można liczyć też na auto zastępcze.

3. Wymiana i przechowywanie opon

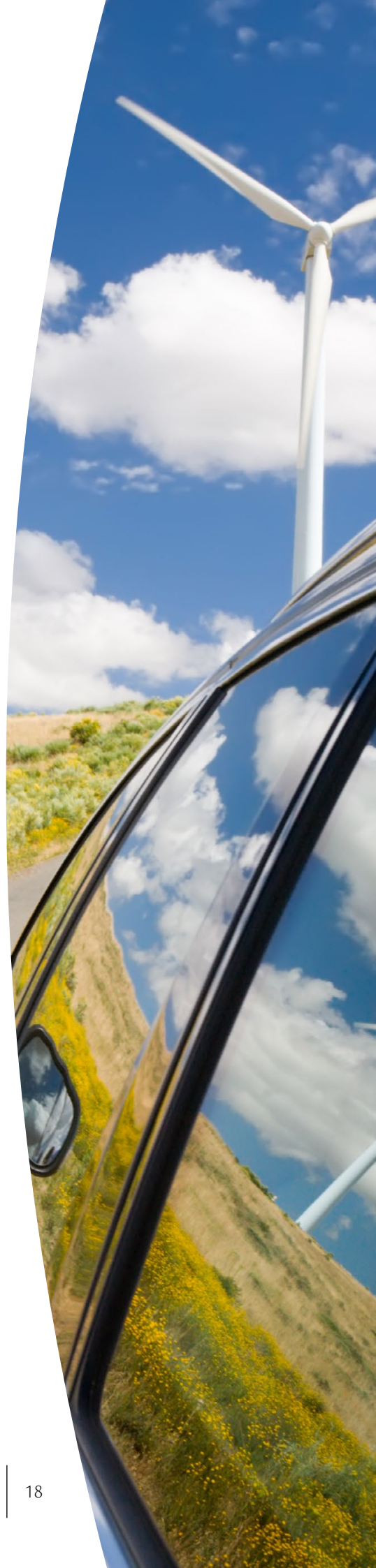
Nikt nie lubi kupować, przechowywać i zmieniać opon. W wynajmowanym samochodzie wymiana kół to również zadanie dla firmy leasingowej. Oszczędza się czas na szukanie ogumienia – dwa razy w roku wystarczy zgłosić się do centrum technicznego, które poda termin wymiany opon. Nie trzeba dodatkowo za to płacić, tak samo jak za przechowywanie.

4. Ubezpieczenie i formalności

Wybór odpowiedniego ubezpieczenia, spotkania z agentami... Wynajem samochodu eliminuje te obowiązki, ponieważ polisy OC, AC i NNW załatwia firma leasingowa. A ponadto pomoże z formalnościami w przypadku likwidacji ewentualnej szkody. Miesięczne opłaty z tytułu wynajmu obejmują również ubezpieczenie.

5. Zakup i sprzedaż

Przypomnijmy, w przypadku wynajmu długoterminowego kierowca nie staje się właścicielem pojazdu. Znika więc najważniejsza niewiadoma w kwestii samochodów elektrycznych – spadek wartości w czasie okresu eksploatacji. Dodatkowo oszczędza się sporo czasu i uwagi, które trzeba poświęcić na sprzedaż pojazdu. Gdy umowa dobiegnie końca, zwraca się auto firmie leasingowej i można po prostu wybierać kolejny model.



Plany MSP w zakresie finansowania floty

Leasing jest najczęściej wskazywaną przez MSP formą finansowania zarówno **aktualnej, jak i planowanej floty pojazdów** (należy jednak w tym miejscu podkreślić, że w badaniu wzięły udział wyłącznie MSP korzystające z leasingu). Coraz mniej firm finansuje flotę gotówką, **rośnie za to popularność wynajmu długoterminowego**, zwłaszcza w przypadku różnego rodzaju napędów elektrycznych. Co piąta firma deklaruje, że przyszłe zakupy hybryd typu plug-in sfinansuje poprzez wynajem długoterminowy. **Wiedza badanych MSP na temat wynajmu długoterminowego jest wysoka.** Ich zdaniem to jedno z lepszych rozwiązań na rynku, szczególnie dla

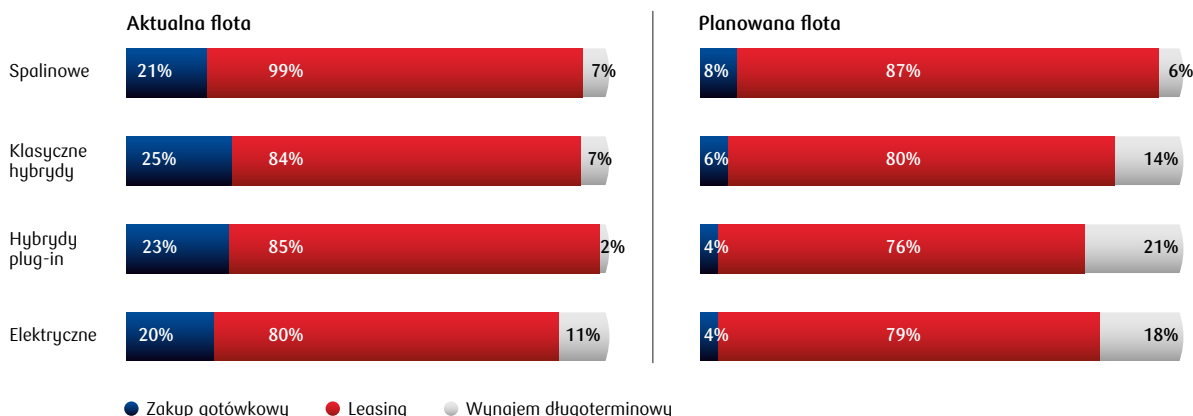
przedsiębiorców, którzy z góry zakładają wymianę auta na nowe i nie planują jego wykupu. Podobnie jak w przypadku leasingu podstawową zaletą wynajmu długoterminowego jest możliwość wliczenia rat w koszty prowadzenia działalności.

Cześć przedsiębiorców podkreśla, że ze względu na **niepewność co do kosztów utrzymania i serwisu pojazdów elektrycznych** (bo na razie to nowość), wynajem długoterminowy wydaje się bezpieczniejszą opcją niż leasing – cała odpowiedzialność za serwisowanie samochodu leży po stronie firmy wynajmującej.



Leasing jest podstawową formą finansowania floty w MSP. Wyraźnie rośnie jednak popularność najmu długoterminowego, zwłaszcza w kategorii hybryd plug-in i BEV.

V. Formy finansowania floty



VI. Wynajem długoterminowy w opinii MSP

- | | |
|--|---|
| + Niskie koszty | - Limity kilometrów |
| + Rata porównywalna do raty leasingu | - Uzależnienie serwisu od limitu kilometrów |
| + Bezobsługowe korzystanie z samochodu | - Nieznacznie wyższa rata niż w leasingu |
| + Brak wpłaty wstępnej | - Wysoka cena wykupu |
| + Możliwość wcześniejszej rezygnacji | |
| + Nowe auto co 3 lata | |

Źródło: Badanie 4P dla PKO BP i PKO Leasing.

4. Koszt użytkowania samochodów elektrycznych

Szacunki kosztów

Mimo że obecnie ceny zakupu większości modeli EV są jeszcze wyższe niż porównywalnych samochodów z silnikami benzynowymi lub Diesla, to oczekuje się, że pojazdy elektryczne w niektórych segmentach już w 2022 r. mogą osiągnąć parytet z konwencjonalnymi modelami (w przypadku niektórych modeli premium wyrównanie cen już stało się faktem)¹⁶. Gdyby uwzględnić zachęty finansowe, to na części rynków, np. w Wielkiej Brytanii, Japonii czy Stanach Zjednoczonych, cena pojazdów elektrycznych jest porównywalna z ceną aut konwencjonalnych, przy równocześnie znacznie niższych kosztach eksploatacji i konserwacji.

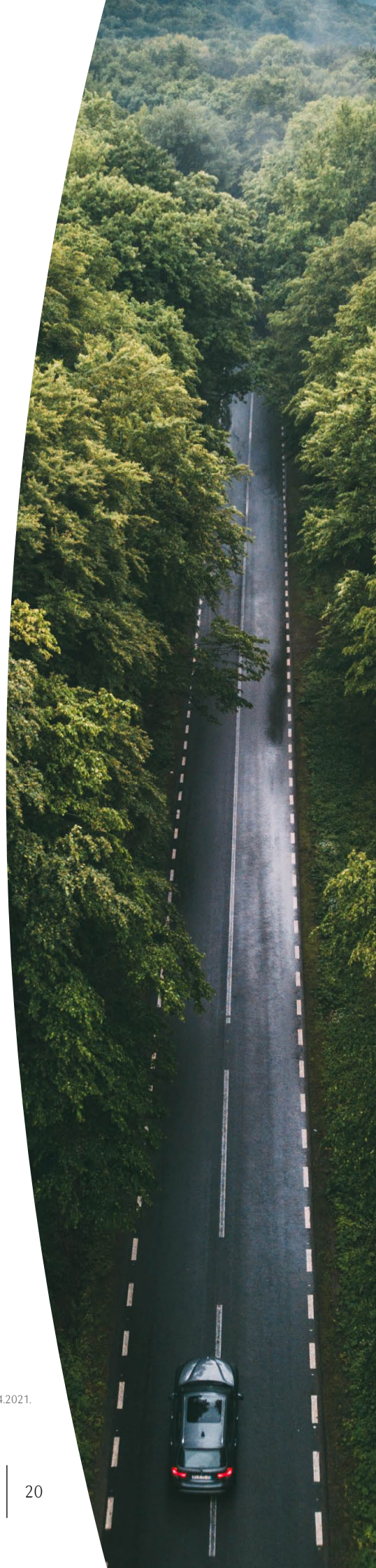
Całkowite koszty eksploatacji są ważniejsze dla nabywców i one są już niższe w przypadku pojazdów elektrycznych, jeśli wziąć pod uwagę koszty paliwa, konserwacji i ubezpieczenia samochodu. Z badania przeprowadzonego przez Organizację Konsumentów UE (BEUC) wynika, że do 2024 r. średni 4-letni koszt eksploatacji pojazdu elektrycznego będzie odpowiadał kosztom samochodu benzynowego¹⁷.

Optymalnie zaprojektowane systemy podatkowe mają kluczowe znaczenie dla zwiększenia liczby przystępnych cenowo samochodów elektrycznych. Potwierdzają to efekty obowiązywania systemów bonus-malus m.in. w krajach takich jak Francja, Włochy i Szwecja, które przewidują korzyści dla nabywców pojazdów nisko- i zeroemisyjnych przy jednoczesnych zdecydowanie większych obciążeniach użytkowników najbardziej emisyjnych samochodów.

Ekspert z Masterlease szacują, że mimo wyższej ceny samochodu elektrycznego jego koszt eksploatacji w wynajmie długoterminowym w Polsce może być porównywalny z kosztem użytkowania samochodu o tradycyjnym napędzie.

¹⁶ <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2019-04-12/electric-vehicle-battery-shrinks-and-so-does-the-total-cost>, dostęp 30.04.2021.

¹⁷ http://www.beuc.eu/publications/beuc-x-2016-122_low_carbon_cars_in_the_2020s-brochure.pdf, dostęp 30.04.2021.



Założenia przyjęte do kalkulacji:

Parametr	Jednostka	Wartość
Cena paliwa	zł/l brutto	5,25
Cena energii elektrycznej – ładowarka prywatna – Warszawa, taryfa dla gospodarstw domowych	zł/kWh brutto	0,76
Cena energii elektrycznej – ładowarki komercyjne - GREEN WAY Program Abonamentowy Energia Plus	zł/kWh brutto	1,59
Udział ładowania komercyjnego	%	20
Średnie koszty parkingowe (miejskie strefy płatnego parkowania)	zł/dzień	20,00
Liczba dni parkingowych w miesiącu	-	10
Koszt pracy	zł/h	50,00

Porównanie kosztów eksploatacji w wynajmie długoterminowym

	Nissan Qashqai 1.3 DIG-T MHEV Premiere Edition 158 KM Xtronic 2WD	Nissan LEAF 40kWh N-Connecta 150 KM
		
Miesięczna rata najmu netto	1499,00 zł	1999,00 zł
Przebieg miesięczny	1250 km	1250 km
Zużycie paliwa/ energii wg WLTP	6,7 l/100 km	17,1 kWh/100 km
Miesięczne koszty paliwa/ energii	357,47 zł	160,92 zł
Koszt czasu w korkach	275,00 zł	0,00 zł
Koszty parkingowe	200,00 zł	0,00 zł
Razem netto	2331,47 zł	2159,92 zł

Źródło: Masterlease. Parametry kalkulacji: umowa na 36 miesięcy, limit kilometrów 45 000 km, finansowanie + serwis + ubezpieczenie w miesięcznej w racie (kalkulacja z dnia 17.06.2021).

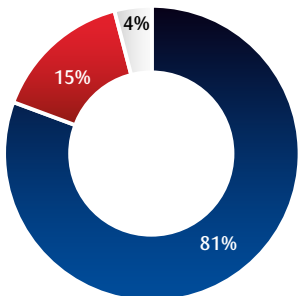
Powyższe szacunki nie uwzględniają wsparcia finansowego zakupu samochodu elektrycznego. W przypadku gdy w Polsce zostaną uruchomione kolejne programy dofinansowania takich samochodów, ich konkurencyjność znacząco wzrośnie.

Doświadczenia MSP z samochodami elektrycznymi

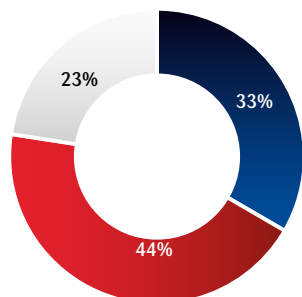
Blisko co czwarty przedsiębiorca nieposiadający pojazdu elektrycznego uważa, że koszty utrzymania takiego samochodu są wyższe niż koszty utrzymania auta spalinowego lub hybrydy. W grupie 14 firm deklarujących posiadanie samochodów w pełni elektrycznych o wyższym poziomie kosztów mówi jedynie 4% badanych. Zdecydowana większość – aż 81% właścicieli elektryków – uważa, że koszty użytkowania takich pojazdów są niższe.

VII. Ocena kosztów utrzymania auta elektrycznego w porównaniu z kosztami utrzymania auta spalinowego lub hybrydy

Wiedza firm posiadających elektryki



Wiedza firm nieposiadających elektryków



- Niższe
- Porównywalne
- Wyższe

Źródło: Badanie 4P dla PKO BP i PKO Leasing.

Czy obawy o szybkie tempo utraty wartości są słuszne?

Wartość rezydualna to szacowana rynkowa wartość samochodu po zakończonym kontrakcie leasingu bądź wynajmu samochodu. Jest wartością, do której klient spłaca samochód, więc stanowi jeden z podstawowych parametrów wpływających na wysokość miesięcznej raty. Z punktu widzenia firmy finansującej wartość musi być określona na takim poziomie, aby po zakończeniu kontraktu i zwrocie samochodu przez klienta firma nie ponosiła straty po dalszej odsprzedaży.

O ile dla samochodów o tradycyjnym napędzie spalinowym eksperci z firm leasingowych posiadają wieloletnie doświadczenie dotyczące podejścia klientów do zakupu samochodu używanego, to dla pojazdów elektrycznych bazować można jedynie na kilkuletniej historii przy dużo niższym wolumenie transakcji.

Wpływ na możliwości sprzedaży samochodu używanego ma również dostępność infrastruktury do ładowania pojazdów elektrycznych. Obecnie oznacza to ograniczenie grona potencjalnych odbiorców, głównie do osób mieszkających w miastach lub posiadających dostęp gniazdka w garażu.



Doświadczenie z elektrykami znacząco weryfikuje percepcję kosztów utrzymania tego typu pojazdów – okazują się być niższe, niż się spodziewano. Zdecydowana większość użytkowników aut niskoemisyjnych stwierdza, że koszt utrzymania takiego samochodu jest niższy niż spalinowego odpowiednika.



Mając na uwadze powyższe czynniki, podejście do wycen wartości rezydualnych przez firmy z sektora leasingu i wynajmu długoterminowego będzie nadal dość ostrożne. Firmy z pewnością będą dawały możliwość realizowania kontraktów wynajmu, gdzie ryzyko wartości rezydualnej występuje na podobnym poziomie co dla pojazdów z napędem spalinowym.

Eksploracja każdego modelu samochodu wiąże się z systematycznym zbieraniem informacji o kosztach użytkowania, serwisowania i utraty wartości na rynku. We flocie Masterlease zarządzamy samochodami elektrycznymi, które posiadają już drugą generację jak Nissan Leaf czy Reanut Zoe. Większość przypadków producentów jednak dopiero zaczyna wprowadzać samochody elektryczne do swojej oferty. Pamiętamy o doświadczeniach z napędami hybrydowymi, gdy nie wszystkim się to udało i niektóre modele były wycofywane z produkcji. Aktualnie nie spotykamy się z problemem z bateriami,

których wartości mogą przewyższać wartość pojazdu po osiągnięciu wieku 8-10 lat. Do tego dochodzi rozwój technologii wpływający na zwiększenie zasięgów. Samochody elektryczne pierwszych generacji zwykle nie przekraczały 150 km. Obecnie podstawowe zasięgi to około 230 km, a przy większych bateriach zasięgi zaczynają przekraczać 350-400 km realnego zasięgu.

*Jakub Filipczyk,
Kierownik Działu Pricingu
i Zakupów Samochodów
w Masterlease*

5. Gotowość do zakupu samochodów elektrycznych w MSP

W porównaniu z wieloma państwami członkowskimi Unii Europejskiej sektor zeroemisyjnego transportu w Polsce znajduje się na wczesnym etapie rozwoju, szczególnie jeśli uwzględnić potencjał krajowego rynku motoryzacyjnego.

Analitycy EY obliczają, że liczba pojazdów flotowych – zarówno elektrycznych, jak i spalinowych – wzrośnie o około 15% do 2030 r., czyli do 73 mln pojazdów. Dwudziestoczekrotny wzrost całkowitej liczby pojazdów zelektryfikowanych spowoduje, że do 2030 r. będzie ich 10,5 mln w porównaniu z 420 tys. pojazdów obecnie. Najszybciej przybędzie pojazdów użytkowanych w ramach transportu do odbiorcy w na ostatnim etapie łańcucha dostaw, samochodów służbowych i lekkich pojazdów użytkowych związanych z pracą¹⁸.

6 na 10 pojazdów sprzedawanych w Europie to samochody służbowe. Jeżdżą

one średnio 2–2,5 razy więcej niż samochody prywatne i są odpowiedzialne za produkcję większej ilości spalin. Elektryfikacja flot w Polsce również rozpoczęła się do firm.

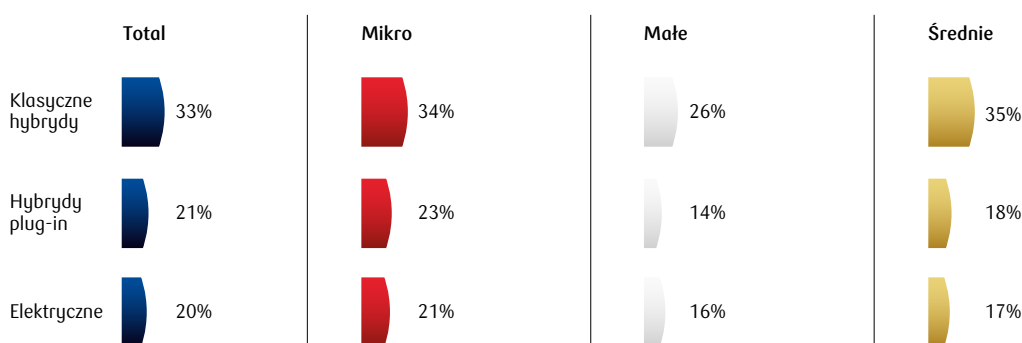
Zainteresowanie zakupem samochodów z napędem elektrycznym do flot firmowych

Najczęściej rozważanym przez MSP rodzajem napędu innego niż spalinowy jest klasyczna hybryda. Zainteresowanie hybrydami plug-in oraz pojazdami w pełni elektrycznymi wyraża co piąta badana firma. Wyniki badania wskazują, że zainteresowanie napędami elektrycznymi jest większe w grupie firm mikro i średnich, małe MSP podchodzą do elektryków z większą rezerwą.



Nabycie samochodów o napędzie elektrycznym rozważa 20% MSP. Przy zawężeniu okresu planowania do najbliższego roku, wskaźnik ten spada do 5% dla BEV i 7% dla PHEV. Wcześniejsze posiadanie aut elektrycznych sprzyja planom elektryfikacji floty.

IX. Czy kiedykolwiek wcześniej rozważaliście Państwo w firmie użytkowanie samochodów do 3,5 tony w poszczególnych kategoriach?



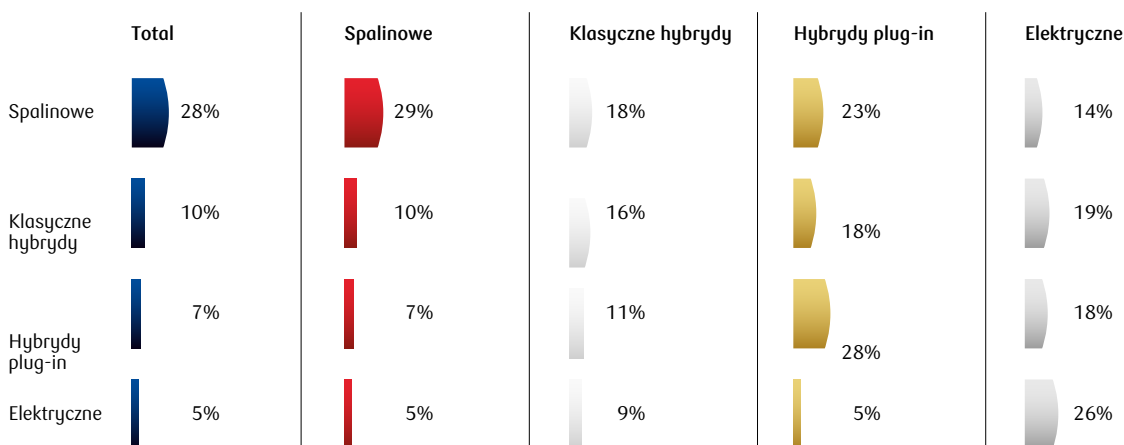
¹⁸ https://www.ey.com/pl_pl/energy-resources/when-does-reinventing-the-wheel-make-perfect-sense, dostęp 30.04.2021.

W bliskiej perspektywie (12 miesięcy) zakup samochodu w pełni elektrycznego planuje co najmniej 5% badanych MSP, nieco większy jest odsetek planujących zakup PHEV. Klasyczne hybrydy planuje kupić co dziesiąty badany. Przedsiębiorcy posiadający w swoich zasobach samochody hybrydowe i elektryczne chętniej inwestują w napęd alternatywny – 28% przedsiębiorców posiadających PHEV rozważa rozwijanie floty właśnie w tym kierunku. Podobnie jest w przypadku samochodów w pełni elektrycznych –

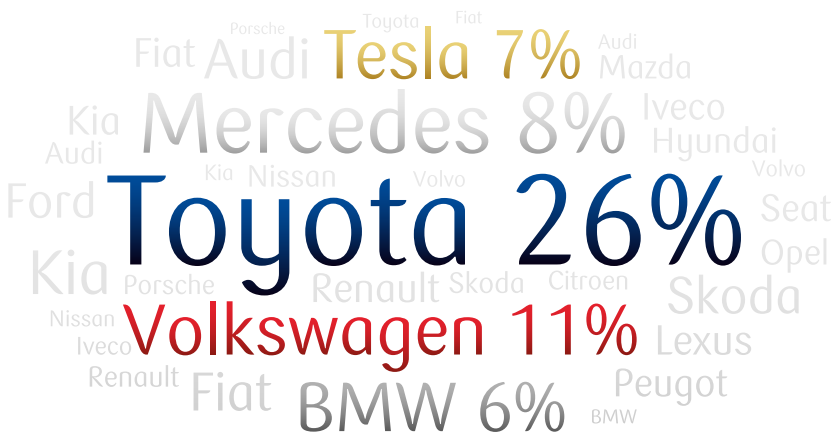
26% badanych posiadających takie pojazdy wskazuje na chęć zakupu elektryka w ciągu najbliższych 12 miesięcy.

Znaczna część respondentów błędnie utożsamia elektryki z hybrydami, o czym świadczy duży odsetek firm rozważających Toyotę w pytaniu o marki rozważane przy wyborze lub poszukiwaniu pojazdu elektrycznego do 3,5 tony. Oznacza to, że w świadomości potencjalnych nabywców samochodu w pełni elektryczne ustępują jeszcze miejsca hybrydom.

X. Czy w ciągu najbliższych 12 miesięcy firma planuje rozwój floty samochodów do 3,5 tony w poszczególnych kategoriach?



XI. Którą markę samochodu brałaby firma pod uwagę przy wyborze lub poszukiwaniu pojazdu elektrycznego do 3,5 tony?



25% - nie wiem, trudno powiedzieć

Źródło: Badanie 4P dla PKO BP i PKO Leasing.



Czynniki determinujące gotowość do zakupu samochodu elektrycznego

Wśród użytkowników lub firm planujących zakup pojazdu elektrycznego głównym argumentem przemawiającym za zakupem samochodu elektrycznego są **niższe koszty użytkowania** – czynnik ten wskazało 42% firm posiadających elektryki i 45% MSP planujących zakup takich pojazdów.

Sporo firm docenia **ułatwienia w ruchu miejskim** (np. możliwość korzystania z buspasów, bezpłatne parkingi) oraz **komfort jazdy**. Wśród planujących ten typ napędu we flocie podkreśla się również **aspekty środowiskowe** – auta elektryczne są postrzegane przez większość badanych jako bardziej ekologiczne niż pojazdy o tradycyjnych napędach. Posiadanie samochodu elektrycznego pozwala również wyróżnić się na tle innych posiadaczy aut, a przez relatywnie wysoką cenę – **podnieść prestiż firmy**. Ponadto firma, która **poprzez zakup aut elektrycznych prezentuje postawy ekologiczne**, może być postrzegana zarówno jako nowoczesna, jak i dobrze prosperująca.

Niewystarczająco rozbudowana infrastruktura ładowania, ograniczony zasięg oraz wysoka cena zakupu to z kolei najczęściej wskazywane przez MSP bariery zakupu pojazdów elektrycznych. Nowe samochody elektryczne są nadal droższe od porównywalnych modeli z silnikami spalinowymi, co dla polskich konsumentów, wrażliwych na cenę, stanowi relatywnie duży problem. Wciąż jeszcze niewielkie zasięgi większości samochodów elektrycznych przy stosunkowo dużych odległościach pomiędzy miastami w Polsce (i dodatkowo słabo rozwiniętej infrastrukturze ładowania – por. Rozdział 2) sprawiają problemy w planowaniu dłuższych podróży.

Wątpliwości niewielkiej części potencjalnych użytkowników samochodów elektrycznych budzą również **rzeczywiste korzyści ekologiczne** – szczególnie produkcja i utylizacja baterii oraz wykorzystanie energii z wysokoemisyjnych źródeł do zasilania pojazdu.

Potencjalni użytkownicy obawiają się także o niezawodność nowej technologii, a szczególnie o **trwałość baterii i szybkość utraty wartości przez samochód elektryczny**.



Kluczową rolę przy rozważaniu zakupu samochodu elektrycznego odgrywają koszty – zarówno nabycia jak i utrzymania pojazdu. Drugi ważny element to kwestia czysto użytkowa – ładowania (miejsce i czas) oraz zasięgu. Brak efektywnego wsparcia systemowego powstrzymuje wiele firm przed zakupem pojazdów elektrycznych.

XII. Dostrzegane zalety i wady zakupu aut elektrycznych

+	Niższe koszty eksploatacji i utrzymania	-	Niewystarczająca infrastruktura ładowania
+	Możliwość korzystania z buspasów	-	Wysoka cena zakupu
+	Komfort jazdy	-	Ograniczony zasięg
+	Prestiż lub poprawa wizerunku firmy	-	Brak efektywnego wsparcia systemowego
+	Możliwość komunikowania, że firma jest ekologiczna	-	Długi czas ładowania baterii
+	Rozwiązanie przyjazne środowisku	-	Krótką trwałość baterii
+	Możliwość bezpłatnego parkowania	-	Ograniczony wybór modeli
+	Perspektywa rządowych programów dopłat	-	Obawa o faktyczne koszty eksploatacji
+	Chęć bycia „na czasie”, wypróbowania nowego rodzaju napędu	-	Wątpliwości co do ekologiczności
		-	Obawy o tempo utraty wartości auta

Źródło: Badanie 4P dla PKO BP i PKO Leasing.

Z przeprowadzonych przez firmę 4P na zlecenie PKO BP i PKO Leasing badań wynika, że ankietowane osoby odpowiedzialne za zarządzanie flotą w firmach MSP mają wątpliwości co do faktycznych korzyści ekologicznych płynących z użytkowania samochodów elektrycznych. Szczególnie dotyczy to zasilania samochodu energią w polskich warunkach wytwarzaną w ponad 70% z węgla oraz produkcji i późniejszej utylizacji baterii. Może to być jeden z powodów, dla których motyw ekologiczny zakupu auta elektrycznego jest eksponowany w stosunkowo niewielkim stopniu.

Jednak według analizy organizacji Transport & Environment¹⁹ nawet w Polsce, przy obecnym miksie energetycznym, emisje związane z użytkowaniem samochodu elektrycznego w całym cyklu życia są o prawie 30% mniejsze niż samochodu spalinowego. Wprawdzie produkcja samochodu elektrycznego wiąże się z większą ilością emisji gazów cieplarnianych niż produkcja samochodu tradycyjnego (głównie ze względu na produkcję baterii), jednak uwzględniając późniejsze emisje w trakcie użytkowania, początkowa różnica szybko topnieje, a następnie bilans wypada

znacznie na korzyść aut elektrycznych. Baterie po okresie użytkowania w samochodach elektrycznych mogą być używane jako magazyny energii lub są poddawane recyklingowi, gdyż zawierają wiele cennych materiałów. Wydaje się, że szersza informacja na ten temat może dodatkowo zachęcić do zakupu osoby, które zwracają uwagę na kwestie ochrony środowiska. Może również przekonać część opinii publicznej podważającej korzyści ekologiczne z rozwoju elektromobilności.

¹⁹ How clean are electric cars? T&E's analysis of electric car lifecycle CO2 emissions, Transport & Environment, 2020.

Oczekiwane formy zachęty do zakupu samochodów elektrycznych

Wsparcie systemowe ze strony instytucji rządowych może skutecznie zachęcić firmy do zakupu pojazdów elektrycznych. Należy jednak zadbać o to, aby programy wsparcia zostały optymalnie dostosowane do realiów rynkowych i uwzględniły przedsiębiorców w gronie beneficjentów. Ważne jest też, aby wysokość dotacji była porównywalna z subsydiami, które funkcjonują obecnie w innych państwach Unii Europejskiej.

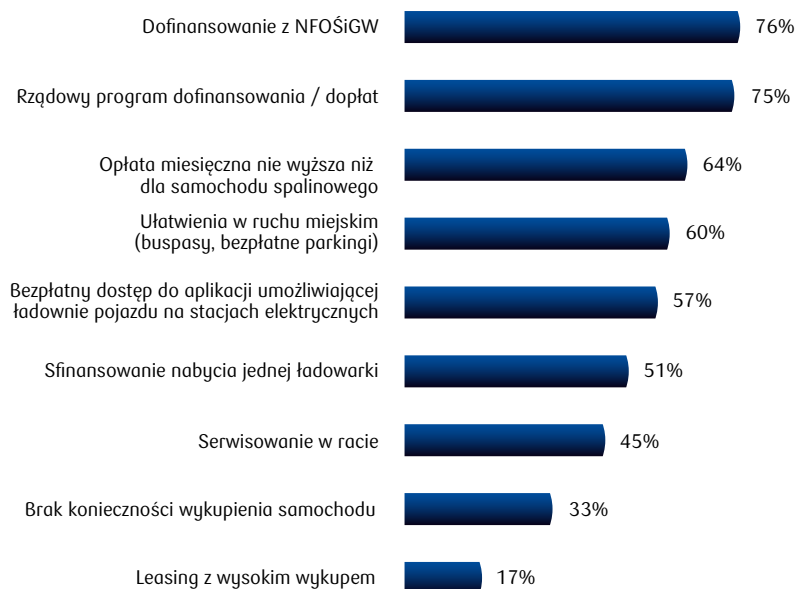
Wszelkiego rodzaju dodatkowe benefity takie jak **ulgi podatkowe** (np. niższy VAT) możliwe do uzyskania przy zakupie auta elektrycznego czy **możliwość odliczenia np. kosztów eksploatacji czy ładowania** to elementy, które mogą zwiększać zainteresowanie samochodami elektrycznymi.

Istotne są również **rozwiązania obejmujące preferencje dla posiadaczy aut elektrycznych** (np. ułatwienia w ruchu miejskim), a także **oferty rozwiązań komercyjnych związanych z finansowaniem zakupu** takich pojazdów.



75% MSP rozważyłoby długoterminowy wynajem lub leasing samochodu elektrycznego, jeśli istniałaby możliwość skorzystania z rządowych programów dofinansowania zakupu.

XIII. Które z poniższych pomysłów mogłyby przyczynić się do rozważenia przez firmę długoterminowego wynajmu lub leasingu samochodu elektrycznego?



Źródło: Badanie 4P dla PKO BP i PKO Leasing.



„Niższy VAT – zapewne byłby idealnym rozwiązaniem pozwalającym obniżyć cenę elektryków. Gdyby do tego doszły dotacje, szanse sprzedażowe tradycyjnych silników i elektrycznych by się wyrównały. Przy 8% VAT cena byłaby znacznie niższa, czyli atrakcyjniejsza”.

„Są takie dofinansowania urzędowe, bardziej państwowe niż unijne. Natomiast są mocno obwarowane. Dla przykładu: warunek jest taki, że może to być auto do kwoty X, ale te kwoty nie są rynkowe. I w praktyce możesz wybrać tylko najprostszą wersję auta, bo niektóre marki w ogóle się w tym przedziale nie mieszczą”.

6. Czas na elektromobilność w firmach

Elektromobilność w Polsce rośnie w siłę, jednak skala tego procesu, mierzona liczbą zarejestrowanych samochodów czy liczbą punktów ładowania, jest wolniejsza niż w krajach Europy Zachodniej. W dużej mierze wynika to z mniejszej siły nabywczej konsumentów i dużego udziału samochodów używanych w sprzedaży. Europa stawia mocno na elektryfikację pojazdów służbowych, a w Polsce stopień elektryfikacji flot jest jeszcze niewielki, szczególnie wśród mniejszych przedsiębiorstw. Należy pamiętać, że to nabywcy instytucjonalni odpowiadają za większą część rejestracji samochodów osobowych. **I to od postaw firm oraz ich systemowego wsparcia w tym zakresie zależy będzie rozwój floty aut elektrycznych.**

Przeprowadzone badania wyraźnie wskazują, że przedsiębiorcy obawiają się jeszcze pojazdów w pełni elektrycznych i nie są do końca przekonani, czy samochody z napędem alternatywnym to dobre z ekonomicznego i użytkowego punktu widzenia rozwiązanie. Podkreślają niewystarczająco jeszcze rozwiniętą infrastrukturę ładowania oraz ograniczone zasięgi pojazdów. Widać jednak, że **użytkownicy elektryków dostrzegają zdecydowane korzyści z ich posiadania**, zarówno finansowe, jak i czysto użytkowe (wyższy komfort jazdy, przywileje dla kierowców) oraz wizerunkowe – firmy posiadające samochody elektryczne mają poczucie, że są pewnego rodzaju pionierami, promotorami ekologicznych rozwiązań. Pozytywne doświadczenia firm, przy szybko rozwijającej się infrastrukturze i coraz lepszych parametrach pojazdów elektrycznych, będą niewątpliwie przekładać się na wzrost zainteresowania przedsiębiorstw elektryfikacją swoich flot.

Wsparcie systemowe dla firm w przechodzeniu na napędy elektryczne jest teraz niezwykle ważne. Jesteśmy w **fazie budowania masy krytycznej rynku** i od postaw wszystkich uczestników tego rynku będzie zależać tempo, w jakim dojdziemy do zmian na naszych ulicach. Szczególny nacisk należy położyć na **wsparcie dla mniejszych przedsiębiorstw**, dla których kryteria kosztowe odgrywają ważną rolę przy wyborze samochodów firmowych. **Dofinansowania zakupu i inne zachęty finansowe** mogą skłonić znaczną część przedsiębiorstw do zakupu pojazdów elektrycznych.

Poza wprowadzaniem zachęt systemowych w formie finansowej kluczem do elektryfikacji jest również **propagowanie i edukacja w zakresie korzyści wynikających z użytkowania takich pojazdów**. Znaczna część obaw potencjalnych nabywców pojazdów elektrycznych **nie ma pokrycia w rzeczywistości** (żywołność baterii, wybór modeli, korzyści ekologiczne z użytkowania auta, łatwość obsługi), a zatem edukacja i dobre przykłady użytkowania takich pojazdów we flotach firmowych mogą zwiększyć skłonność do zakupu auta elektrycznego.



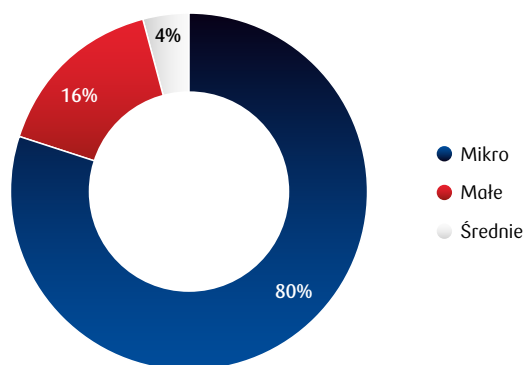
7. Aneks

Informacja o badaniach wśród MSP

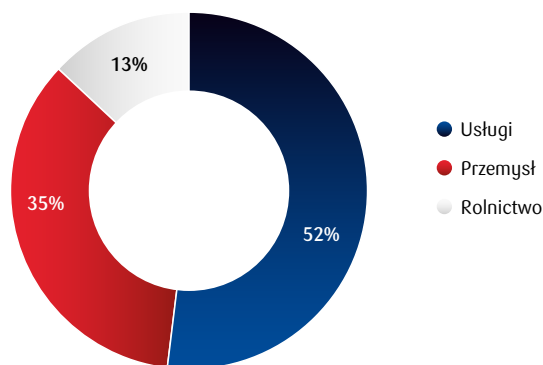
W ramach projektu badawczego PKO Banku Polskiego i PKO Leasing poświęconego diagnozie postaw przedstawicieli przedsiębiorstw względem samochodów elektrycznych przeprowadzono badanie jakościowe i ilościowe wśród przedstawicieli MSP. W ramach badania zrealizowano 12 indywidualnych wywiadów pogłębionych on-line (IDI) z przedstawicielami MSP posiadających lub planujących zakup pojazdów elektrycznych (termin badania: styczeń 2021 r.) oraz 800 wywiadów telefonicznych (CATI) wśród MSP korzystających z leasingu samochodów do 3,5 t (termin badania: luty 2021 r.). Badania przeprowadzono z osobami decydującymi lub współdecydującymi o zakupie samochodów do firmy. Badania wykonała Grupa 4P.

Podstawowa charakterystyka MSP biorących udział w badaniu ilościowym

Wielkość firmy



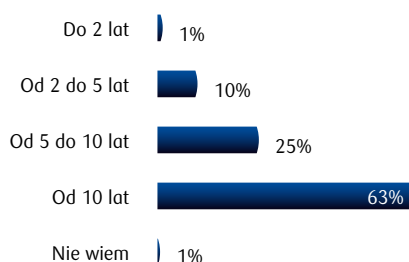
Sektor



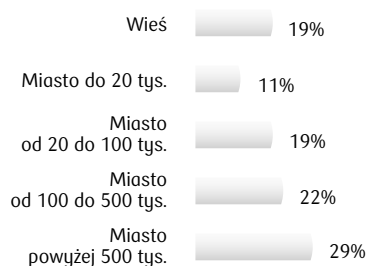


Podstawowa charakterystyka MSP biorących udział w badaniu ilościowym

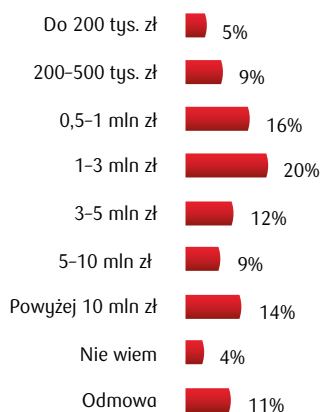
Staż rynkowy



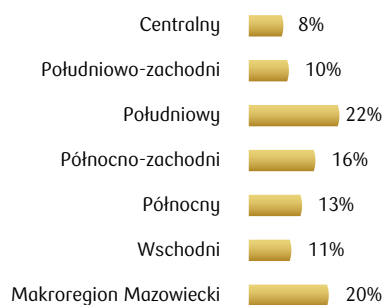
Wielkość miejscowości



Obrót



Region



Liczebności prób wykorzystane w raporcie:

Ogółem (wszystkie badane MSP), n=800; mikro, n=641; małe n=125; średnie, n=34*

Firmy posiadające samochody spalinowe, n=793; klasyczne hybrydy, n=84, hybrydy plug-in, n=22*; samochody elektryczne, n=14*

* Uwaga: niska próba