

Ondřej Charvát
ondrej.charvat@hn.cz



Nejde o „příhrávku“ leasingovkám, říká tvůrce projektu dotací na e-auta

Marian Piecha z MPO vysvětluje, proč se stát vydal při vytváření podpory na elektroauta cestou povinného úvěru. Říká také, že kdyby výrobci a prodejci snížili svoje marže na e-auta, tak stát nemusí chystat žádné dotace.

Tým Mariana Piechy na ministerstvu průmyslu a obchodu (MPO) stojí za blížící se dotací na elektroauta pro firmy a živnostníky. Spustit by ji měla Národní rozvojová banka (NRB) v druhé polovině března, úspěšný žadatel dostane finanční příspěvek až 200 tisíc korun na osobní elektroauto. Peníze půjdou z Evropské unie. Jednou z hlavních podmínek uznání finanční podpory je, že si žadatel musí auto pořídit na leasing.

To je zároveň jedním z nejkritizovanějších bodů projektu. Podnikatel si tak nemůže koupit auto čistě za své peníze a následně požádat o dotaci. Piecha, vrchní ředitel sekce fondů Evropské unie na MPO, v rozhovoru s HN vysvětluje, proč ministerstvo zvolilo právě cestu povinného leasingu, jestli nejde o „malou domů“ leasingovým společenstvem nebo za jak dlouho objem peněz určených na dotaci zmizí. „Ve finále, kdyby výrobci a prodejci snížili svoje marže, tak nemusíme dávat žádné dotace,“ tvrdí.

Jaký očekáváte o dotaci zájem?

Úvodem jen drobné upřesnění, nejedná se o klasickou dotaci, ale o podporu formou finančního nástroje, tedy záruky za úvěr, jehož prostřednictvím bude elektromobil pořízován, přičemž součástí tohoto finančního nástroje je i dotační složka. Ale k dotazu, zájem očekávám veliký. Peníze budou brzy pryč.

Co si pod tím představíte? Pár měsíců?

Ano, pár měsíců. Jsou to jediné peníze na elektromobily pro firmy, pak už snad trh s elektromobily bude fungovat sám. Nechci naši podporu propagovat jako nějakou akci supermarketu, který zlevnil banány na 29,90 koruny. Ale princip je stejný. Rádi bychom iniciovali debatu mezi firmami a živnostníky, zda pro určitý segment podnikatelů není elektromobil ekonomičtější než auto se spalovacím motorem. Ti, kteří si to rychle spočítají, si pořídí auta a wallboxy a celý trh to posune.

Proč ministerstvo přišlo s podporou právě teď?

Má to řadu důvodů. Podpora elektroaut jsme se dlouho obávali. Nechtěli jsme ji připravit tradičně dotačně, protože u české veřejnosti nejsou dotace zrovna oblíbené. Evropská komise ale vypíchla v Národním plánu obnovy (NPO) je podkladem pro čerpání prostředků z mimořádného fondu, který unie připravila v souvislosti s koronavirovou pandemií – pozn. red.) podporu elektromobility jako stěžejní. Komise požaduje, abychom podpořili 4555 elektroaut. Na to jsme kývli a hledali cestu, jak program připravit. Existovalo více směrů, kterými jsme se mohli ubírat. Například v rámci

NPO nemusíme jít cestou přímých dotací, ale třeba formou slevy na dani. Ministerstvo financí má ale zásadní námitky vůči jakýmkoli daňovým výjimkám, a proto jsme se porozhlédli po Evropě, jak elektroauta podporují nebo podporovaly jiné země. Našli jsme polský model, který jsme implementovali přes Národní rozvojovou banku.

V čem vám polský model imponoval?

Je postavený na tom, že klient nejprve přijde do autosalonu, vybere si elektroauto, které se mu líbí, a pořídí si jej přes leasing. Až následně požádá o dotaci. To je rozdíl například od německého dotačního modelu. U něj jsme zaznamenali kritiku, protože auta podpořená dotacemi majitelé následně přeprořádají. Vládní podpora tak jako dárek zůstala jen u prodejci.

V námi zvoleném modelu tak do jisté míry žadatel ani nemusí tušit, že podporu dostane, protože za něj vše vyřizuje leasingová společnost. Naopak v německém dotačním programu nejdříve žádáte o dotaci, získáte ji a až pak jdete kupovat auto. V polském modelu nejdříve

~
Dáváme 200 tisíc na auto třeba za milion. To je dvacet procent, tedy asi tolik, kolik si prodejci ponechávají jako marži.

ve řešíte nákup auta a teprve poté dotaci, což nám přijde rozumnější. V našem případě musí auto zůstat majetkem úspěšného žadatele alespoň dva roky. Systém podpory se administruje v uvozovkách sám a žadatel de facto stojí bokem. Leasingová společnost celou žádost o dotaci přes NRB vyřídí. To se nám líbilo.

Nenecháváte tím ale vydělat leasingovky, když si žadatel o dotaci musí vzít auto na úvěr?

Ano, to necháváme. Ale má to více rovin. Dáváme 200 tisíc korun na auto třeba za milion korun. To je dvacet procent. A pokud budeme upřímní, je to přibližně tolik, kolik si prodejci aut ponechávají jako marži.

Záleží auto od auta, vyšší marži mají především výrobci.

Ano, u elektroaut ale může být marže i vyšší. Ve finále, kdyby výrobci a prodejci aut snížili

svoje marže, tak nemusíme dávat žádné dotace.

Stále ale nechápu, proč jste celý proces žádosti o dotaci podmínili pořízením auta na úvěr a proč si žadatel nemůže auto zaplatit celé z vlastního.

Protože věříme, že konkurence mezi leasingovými firmami a zároveň mezi prodejci celkové náklady na pořízení elektroauta sníží tak, že ani u jedné strany nezůstane většina balíku peněz z dotací. A že se auta nebudou ihned dále přeprořadovat za účelem zisku. Prodejci sice i tak využijí potenciálu své vysoké marže na autě, ale zároveň budou muset poskytnout konkurenční cenu, aby si je zákazník vybral. Nemůžeme program koncipovat tak, že z evropských dotací dáme vydělat jenom prodejci a výrobcům aut, kteří vlastně zákazníkům budou nabízet slevu od MPO a peníze zůstanou u nich.

Takhle ale část peněz skončí u leasingových společností, i když by nemusela. Část dotace půjde na navýšení kupní ceny.

Ano, ale nakonec na tom vydělá zákazník, protože konkurence mu sníží cenu. Pokud se podíváme na konkurenci mezi značkou Škoda Auto a Tesla v oblasti elektromobilů, stejný trend očekáváme i u leasingových firem. Předpokládáme totiž, že v rámci jejich soutěže u nich nezůstanou peníze z dotací ve vyšší míře. Naší snahou navíc není podporovat jen ty podnikatele, kteří peníze mají a de facto by si vozidlo mohli koupit i bez podpory, ale i ty, kteří dostatečně vlastní zdroje nemají.

Vše vychází z evropského nařízení pro využití finančních nástrojů a čerpání evropských peněz. Podmínka záruky za úvěr je nutná, abychom mohli peníze vyplatit. Navíc, pokud si podnikatel vezme úvěr v minimální výši, tedy 300 tisíc korun, a na minimální dobu jednoho roku, tak úrokové náklady budou jen v jednotkách procent ve srovnání s celkovou výší dotačního příspěvku.

Úvěr je podmínka Evropské komise pro vyplacení peněz?

Ne. Mohli jsme jít buď cestou přímých dotací přes ministerstvo průmyslu a obchodu, nebo jsme mohli prostřednictvím NRB zapojit finanční instituce. S ohledem na to, že NRB nemůže vyplatit dotaci, rozhodli jsme se, že půjdeme cestou úvěru a záruky. Přišlo nám logické do toho zapojit leasingové společnosti a netahat do toho velké banky.

Ale i u nich si může zájemce ten úvěr zřídit. Řada z nich leasing poskytuje.

Ano, teoreticky ano.

Cesta přímých dotací přes MPO by byla hrazena ze státního rozpočtu, nebo z evropských peněz?

Také z evropských peněz.

Proč jste nešli cestou přímých dotací?

Nechtěli jsme vymýšlet dotační kolo, nejsme zrovna pionýři, co se podpory elektromobility týče. Jak jsem říkal, prošli jsme funkční schémata po celé Evropě. Mohli jsme jít německým dotačním modelem, který jsme zvažovali, nebo polským přes leasingové společnosti.

Nešlo to zkombinovat? Že by měl žadatel o dotaci na výběr, jestli chce jít cestou úvěru, nebo nákupem za hotové?

To nejde. Buď se musíme držet nařízení Evropské komise, které je k dotacím, nebo nařízením, které je k finančním nástrojům.

Konzultovali jste to s polskou stranou?

Ano. Máme dobré kontakty s Bankou Gospodarstwa Krajowego. Dovolím si ještě jednu

Jak na dotace pro elektroauta

■ První, co musí potenciální žadatel udělat, je zajít do autosalonu a pořídit si auto na úvěr. Ministerstvo průmyslu a obchodu totiž finanční příspěvek podmínilo právě nákupem auta přes leasingovou společnost. Úvěr nemusí být na celou pořizovací částku auta, ale v minimální hodnotě 300 tisíc korun. Existuje i horní hranice, o dotaci lze žádat jen u aut pod 1,5 milionu bez DPH.

■ Vůz také nesmí být starší než šest měsíců a nesmí mít najeto více než šest tisíc kilometrů, může tak jít i o předváděcí auto. Žadatel si ho přitom může vybrat i v zahraničí. Dotace je určena pro všechny malé, střední nebo velké podniky a živnostníky, kteří podnikají alespoň dva roky a jsou plátcí daně z příjmů. Soukromá osoba na podporu nárok nemá.

■ Jakmile klient podepíše smlouvu s leasingovou firmou, může požádat stát o finanční příspěvek. Ten vyplácí Národní rozvojová banka (NRB), příjem žádostí plánuje spustit v druhé polovině března. Podpory se příjemci dočkají formou bankovní záruky za komerční úvěr, která je pokrytá až do výše 70 procent jistiny, a finančním příspěvkem prostřednictvím banky. Ten bude pro každého úspěšného žadatele 200 tisíc, pokud je auto dražší než půl milionu. U těch levnějších, kterých ale na trhu moc není, bude podpora činit rozdíl mezi pořizovací cenou a minimální výší úvěru, tedy 300 tisíc.

■ NRB na dotaz HN uvedla, že klienti projdou v jejich procesech třemi kroky. Po pořízení auta se klient, často v zastoupení leasingovou společností, obrátí na NRB, kam odešlou vyplněný formulář a následně se sejdou na pobočce, kde dojde k podpisu smluv. „Následně klient může začít čerpat úvěr. Posledním krokem je žádost o finanční příspěvek, který bude vyplacen na účet klienta po pořízení vozidla,“ dodala mluvčí NRB Klára Vaníčková.

■ Výzva je vypsána do konce září 2025. MPO ale očekává, že se objem peněz rychle vyčerpá, pravděpodobně ještě během letošního roku. Celkově je připraveno 1,95 miliardy korun. Na nákup aut, včetně těch nákladních, je vyhrazeno 1,65 miliardy, zbylá částka pak půjde na pořízení dobíjecích stanic. Jakmile se podpoří 4555 aut, MPO příjem žádostí zastaví. Následně požádá o proplacení dotace Evropskou komisí.

úvahu. Podle mého tímto modelem odpadá i aspekt, kdy žadatel poruší podmínky dotace, koupí auto a dotace mu nebude vyplacena. V našem modelu jde vše za NRB, prodejcem a leasingovkou. Nehroží to, že žadatel dotaci pokazí. Vedle toho kolem dotací se točí mnoho poradenských firem, které si vybírají za služby poplatky. Ty u financování leasingovými firmami nejsou.

To znamená, že když nejde o přímé dotace, tak nedáváte vydělat poradenským agenturám?

Ano. Překvapilo mě i to, že v rámci Nové zelené úsporám, kdy jde o malou a jednoduchou žádost, si je lidé nechávají zpracovat poradenskými společnostmi. Lidé se bojí žádat o dotace sami napřímo. Navíc kvůli jednomu autu nechtějí studovat všechny podmínky. Nechtěli jsme nechat dát vydělat poradenským firmám.

Ale dáváte vydělat leasingovkám.

Ano. Ale věřím, že jsou mnohdy kultivovanější, protože byznysy poradenských firem jsou často stoprocentně orientované na dotace. Pro leasingovky jsou dotace na elektroauta malým byznysem.

Zvažovali jste, že se dotace bude vztahovat i na ojeté vozy?

Ne. To už by bylo moc a nevystačily by pak peníze na nové. Máme povinnost pořídit 4555 aut, aby Evropská komise nakonec podporu proplatila. Chceme poskytnout dotaci zhruba pěti tisícům aut, ale nedá se to uhlídat přesně na auto. Podporu zastavíme přesně v momentě, kdy překročíme 4555 aut. Dojedeme nevyřízené dotace do pěti tisíc aut, abychom měli pro komisi dostatečnou rezervu.

Ano, ale může se stát, že se wallboxy přečerpají. To nevím.

Takže část peněz na wallboxy může jít z balíku na auta?

Teoreticky ano. Máme zkrátka povinnost předložit Evropské komisi podpořených 4555 aut, ale chceme jich mít pět tisíc. Dokazování pak bude mnohem snazší než u strukturálních fondů, kdy Evropská komise chce doložit, že auto bylo pořízeno, chce vidět výběrové řízení a podobně. U Národního plánu obnovy předložíme, když to řeknu hodně zjednodušeně, pouze excelovou tabulku, kde bude vypsaných pět tisíc evidenčních značek, které se tímto schématem podpořily, a máme hotovo. Systém je snazší, i proto jsme se nechali inspirovat Polskem.

Překvapilo mě, že u osobních aut bude podpora plošná, a nikoliv odstupňovaná podle ceny auta.

Tak to ale úplně není. U nejlevnějších aut do 500 tisíc korun bude podpora činit rozdíl mezi pořizovací cenou a minimální výší úvěru 300 tisíc. V ceně nad 500 tisíc to už bude konstantně. Samozřejmě za předpokladu, že bude mít podnikatel volný limit veřejné podpory de minimis (v terminologii Evropské unie podpora malého rozsahu v maximální výši 200 tisíc eur, tedy necelých pět milionů korun pro jeden subjekt za tři po sobě jdoucí účetní období – pozn. red.). V zásadě tak podpora plošná je. Pokud by byla odstupňovaná, tak bychom mohli čelit kritice, že největší podporu dostanou ti nejbohatší podnikatelé, kteří si mohou dovolit koupit nejdražší vozidlo, byť v rámci limitu.

ni auto a má na to dostatek prostředků, není naší cílovou skupinou. Tou jsou právě rozvázkové služby nebo drobní živnostníci, třeba instalatéři.

Ve výzvě ale předmět podnikání omezený není. Vždyť o podporu může požádat kdokoliv.

Ano, to máte pravdu. Ve výzvě nikoho nediskriminujeme.

Až skončí dotace a zjistí se, že byla úspěšná a trh nakopla, vyhlásí MPO novou?

Ne. Nemáme z čeho. Toto jsou jediné prostředky na podporu elektromobility v gesci MPO.

Co peníze z Modernizačního fondu?

To se musíte obrátit především na ministerstvo životního prostředí. Ale podle posledních diskusí s nimi mohu říct, že o dotaci pro fyzické osoby neuvažují. Nicméně výhodou modelu finanční podpory přes leasingové firmy je i to, že NRB umí přijmout peníze i z Modernizačního fondu. Kdyby byla politická vůle, a proto jsme šli touto cestou, tak by to technicky šlo. Přes dotační systém MPO by to nešlo. My za MPO ale podporu pro fyzické osoby netlačíme. Firmy mají určité nájezdy, kde ekonomika elektroauta dává smysl. Pro běžnou rodinu, dojíždějící do práce, ekonomika elektrického auta zatím nevyhází. Cílíme na firmy, které to mají jako nástroj podnikání, ne na drahá manažerská auta.

Takže žádná další podpora se už očekávat nedá.

Domnívám se, že do roku 2026 žádná taková podpora nebude. Pak by se mohl objevit nový Národní plán obnovy a předpokládáme, že Česko v rámci Evropy stále nebude premiantem v počtu elektroaut. Určitě budeme s Evropskou komisí dohadovat další podporu elektromobility. Otevřel bych ale spíše znovu otázku, zda nejít raději daňovou cestou. NPO umožňuje snížit daňovou zátěž. Jednali jsme o tom s ministerstvem financí, ale kvůli 1,7 miliardy se to nevyplatilo. Otázkou je, jestli se tou dobou kapacita baterií nezvedne a cena aut neklesne. Pak mohou být konkurenční vůči spalovákům i bez dotace.

Výrobci se tváří, že nikoliv. Například Škoda Auto.

Zatím. Ale zprávy o bateriích s pevným elektrolytem jsou pozitivní. Chceme nakopnout trh, rozjet ho a nepodporovat ho deset let.

Na příkladu konce dotací v Německu je ale vidět, že zájem o elektroauta o něco spadl. Nehrozí to i v Česku?

Těžko říct. Pokud ano, pak by měl stát přijít s nástroji mimo dotace, jako jsou daňové pobídky a zdarma parkování. Zdarma parkování v Praze je mnohem větší podpora než finanční příspěvek.

To ale bude končit.

Ano a podle mého je to škoda. I to je důvod, proč přijít s touto podporou. V momentě, kdy nebude zdarma parkování, finanční podpora nebo daňové zvýhodnění, tak jedinou motivací firem kupovat elektroauta bude, že uvažují zeleně nebo ekonomicky.

Jezdíte elektroautem?

Jezdil jsem asi tři měsíce elektrickou Konou od Hyundai, inspirovalo mě to k tomu, abych využíval alespoň hybridní automobil od Škody Auto. Soukromě si elektroauto rád pořídím, počkám ale dva až tři roky, až se technologie vyvine. Například bateriím s pevným elektrolytem věřím. Dojezd by mohl být i vysoko nad tisíc kilometrů.

**Takže příjem žádostí o podporu stopnete v momentě, kdy uvidíte na pomyslném displeji 4555 podpořených aut?**

Ano. Jak už jsem říkal, člověk nejdříve kupuje auto, až pak vyřizuje příspěvek. Nechceme tak nikoho zklamat, že si pořídí auto a my mu pak řekneme, že už se dostal nad rámec alokace a žádné peníze už nedostane. Proto si dáváme polštář 500 aut.

Když jsem si dělal propočty, tak mi alokace peněz vycházela na více aut.

Nesmíme při počítání ale zapomenout na dobjící wallboxy. Na ty může žadatel dostat až 150 tisíc.

Ale na ně jde podpora z balíku 300 milionů korun nad rámec podpory pro auta, ne?**MARIAN PIECHA (41)**

■ Vystudoval VUT Brno, Fakultu stavební. Od roku 2005 do roku 2006 působil jako referent na ministerstvu práce a sociálních věcí, kde se věnoval programovému financování. Na ministerstvo průmyslu a obchodu se přesunul v roce 2006. Už za dva roky se stal ředitelem odboru podnikání a investic MPO. V letech 2013–2014 byl generálním ředitelem Agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest.

■ Od roku 2014 vedl odbor podpory malého a středního podnikání MPO. Do funkce náměstka sekce fondů EU a digitální ekonomiky byl jmenován v roce 2018, o rok později sekce změnila název jen na sekci fondů EU.

Foto: MPO

Proč do podpory nejsou zahrnuté soukromé osoby?

Celou dobu cílíme na to, aby příjemci byly firmy, které se nad elektroauty ekonomicky zamyslí. Soukromníci si často pořizují auta, o to víc elektroauta, z jiných než čistě ekonomických důvodů. Při pořízení elektrického Porsche za dva miliony a více jde přece jenom ekonomika stranou. Fyzické osoby si často kupují vozy podle image, stylu a třeba kvůli zdarma parkování. Vynechali jsme fyzické osoby a zaměřili jsme se na firmy, které mají hluboko do kapsy. Těm říkáme, ať si porovnají ekonomiku provozu elektrických aut a aut se spalovacím motorem. Věříme, že rozvázkové služby nebo živnostníci, kteří mají krátké pojezdy na krátké vzdálenosti, této příležitosti využijí. Manažer, který si chce koupit luxus-