



הכנה מראש של התשתית לעמדות הטענה חוסכת הרבה מאוד מהוצאות והטרחה צילום: מילנמ EEdge

זירת הדעות

המסלול של מכוניות חשמליות לישראל עובר דרך גופים עסקיים

ישראל היא מקום אידיאלי לחדירה של רכבים חשמליים ■ מנהל צי בארגון עסקי גדול שולט בעשרות או מאות רכבים, ולכן יש לו יכולת השפעה גדולה לעומת צרכן פרטי



עקוב

רון יבלון
פורסם ב-26.08.20



משבר הקורונה יצר מציאות בה אנשים נוסעים פחות, מתניידים למרחקים קצרים מבעבר ובמקביל נמנעים מתחבורה ציבורית, שנתפשת כלא בטוחה מבחינה בריאותית.

עוד לפני המשבר, חל זינוק משמעותי במודעות העולמית לנזקים אשר גורמים פליטות גזי החממה — פגיעה בריאותית ישירה בתושבים המתגורים באזורים אורבניים ופגיעה אקלימית גלובלית. רכב מנוע בעירה הוא אחד המקורות המשמעותיים ביותר לפליטות מזהמים, שגורמות לפגיעה ניכרת בבריאות התושבים (1,250 ישראלים מקפחים את חייהם כל שנה עקב זיהום אוויר תחבורתי, לפי OECD).

למרות כל זאת, רכבים חשמליים הם עדיין מוצר נדיר בישראל, ומהווים אחוזים בודדים מכלל הרכבים שעולים על הכבישים מדי יום. מאחר ישראל היא מקום אידיאלי לחדירה של רכבים חשמליים. טווחי הנסיעה הקצרים, עלויות החשמל נמוכות והשאפה לעצמאות אנרגטית והפחתת התלות בדלקים — הן רק חלק מהסיבות לכך. מאידך, מסים על רכבים מזהמים ודלקים הם ממקורות ההכנסה המובילים למדינה, מה שמייצר לממשלה אתגר, בפרט במצב הכלכלי הנוכחי. עם זאת, מדובר באתגר בר פתרון.

ראשית, על המדינה לתמרץ יזמים לפרוס עמדות טעינה ברחבי ישראל. בעקבות המכרז בנושא שנערך ב-2019, חברות ויזמים התחילו להשקיע בפריסת רשת רחבה של עמדות טעינה במרחב הציבורי, שתאפשר לצרכנים רשת ביטחון לטעינת הרכב בכל מקום וזמן. חשוב להמשיך לקדם מכרזים מסובסדים להקמת תשתית עמדות טעינה — כפי שכבר הכריז משרד האנרגיה שיעשה לפני פרוץ הקורונה. אחרת, לא יהיה ניתן להתגבר על כשלי שוק בביקוש וההיצע לטעינת רכבים חשמליים.

בנוסף, הממשלה מתכוונת לקדם במסגרת חוק ההסדרים הקרוב שינוי רגולטורי בחוק המקרקעין, להקלה על הקמת עמדת טעינה חשמלית בחניה במבנים משותפים. מהניסיון שלנו בתחום, מדובר בחסם דרמטי. בנוסף, כדי להבטיח ששכונות ומבנים שנמצאים עדיין בשלבי תכנון יהיו רלוונטיים לצורכי התחבורה הקיימים בשלב האלוס, חשוב מאוד לעדכן את התקן של הבנייה כך שהתשתית תהיה מוכנה מראש להקמת עמדות טעינה ולניהול אנרגיה של מבנים משותפים. הכנה מראש במקרה הזה חוסכת הרבה מאוד מהוצאות והטרחה.

לארגונים וגופים עסקיים וציבורים יש תפקיד מפתח בהנעת המהפכה של הרכב החשמלי. מנהל צי בארגון עסקי גדול שולט בעשרות או מאות רכבים, ולכן יש לו יכולת השפעה גדולה לעומת צרכן פרטי. במקרים רבים, לגופים אלה יש גם מוטיבציה גבוהה לבצע מהלכים סביבתיים בשל הערך השיווקי שבכך. אך נראה כי עדיין חסרה להם דחיפה קטנה, שתביא אותם להשלים את השינוי.

עד שהם לא נתקלים בביקוש — המהלכים שהם יכולים לבצע מוגבלים, ועל כן ההיצע נשאר מוגבל ומונע מהביקוש להתרומם. לכן יש להניע מהלך רחבי לתמרוץ כלכלי של ארגונים לפי שיעור הרכבים החשמליים בצי ותשתיות הטעינה שהטמיעו. כפי ששינוי במיסוי הביא לצמיחה הגדולה של שימוש ברכבי ליסינג בישראל לפני כשני עשורים — כך הוא יכול להניע גם חדירה משמעותית של כלי רכב חשמליים לישראל, דרך הערוץ העסקי.

לא ניתן להתעלם מנושא ההכנסות לקופת המדינה, שעלויות לקטון עם המעבר לרכב חשמלי — אך גם לכך ניתן למצוא פתרונות. לדוגמה, ניתן ליצור מקורות הכנסה חליפית למדינה מתחום התחבורה, כמו אגרת גודש ומס לפי שימוש.

הכותב הוא מנכ"ל EV-Edge שעוסקת בפתרונות טעינה לרכבים חשמליים