

**Ключевые аспекты
корпоративного
использования
электромобилей в
Республике Беларусь**

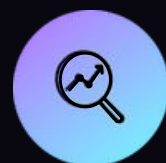


Общие тенденции и стратегии



Долгосрочный вектор

Компании рассматривают переход на электромобили как стратегическую инвестицию в будущее.



Смещение фокуса

Наблюдается переход от краткосрочных экспериментов к планомерной интеграции электротранспорта в бизнес-процессы.



Амбициозные цели

Некоторые игроки рынка уже имеют до **25%** электромобилей в автопарке и стремятся увеличить этот показатель до **50%** к 2030 году.



Каналы приобретения для юридических лиц

Официальные дилеры

Предлагают полный пакет гарантийного и сервисного обслуживания.

Компании-посредники

Осуществляют импорт и доставку автомобилей под заказ.

Прямые поставки

Наиболее выгодный по стоимости, но и наиболее затратный организационно вариант.

Иные каналы

Включают лизинговые компании и государственные программы поддержки.

Выбор канала приобретения зависит от приоритетов компании: скорость, стоимость или качество обслуживания.

Способы финансирования и оплаты

1 Покупка за собственные средства

Просто, но создает высокую разовую нагрузку на оборотные средства.

2 Банковский кредит

Позволяет использовать автомобиль сразу, но требует уплаты процентов и дополнительного обеспечения (залог, КАСКО).

3 Лизинг

Самый популярный способ, не требует единовременного вывода больших средств и является гибким финансовым решением

4 Рассрочка от дилера

Часто беспроцентная, но с ограниченными сроками.

5 Комбинированные схемы

Например, лизинг с последующей рассрочкой выкупа.

Государственная поддержка электрификации

Указ Президента

«О стимулировании использования электромобилей» — ключевой документ, предоставляющий льготы юридическим лицам до **31 декабря**

2025 года.

Инвестиционный вычет

Позволяет бизнесу оптимизировать налоговую нагрузку.

Освобождение от НДС

Действует при ввозе юридическими лицами электромобилей, с даты выпуска которых прошло не более 5 лет.



Дополнительные стимулы для бизнеса



Льготный налоговый режим
Согласно Налоговому кодексу, электромобили освобождены от уплаты налога до 31 декабря 2025 года. Есть инициатива по продлению данной льготы.

Льготный таможенный режим
В рамках ЕАЭС действует льготный режим. Однако, квота на беспошлинный ввоз для бизнеса на 2025 год была исчерпана досрочно.

Бесплатные парковки
Использование коммунальных парковок для электромобилей является бесплатным до 1 января 2026 года.



Эксплуатационные аспекты: стимулы и барьеры

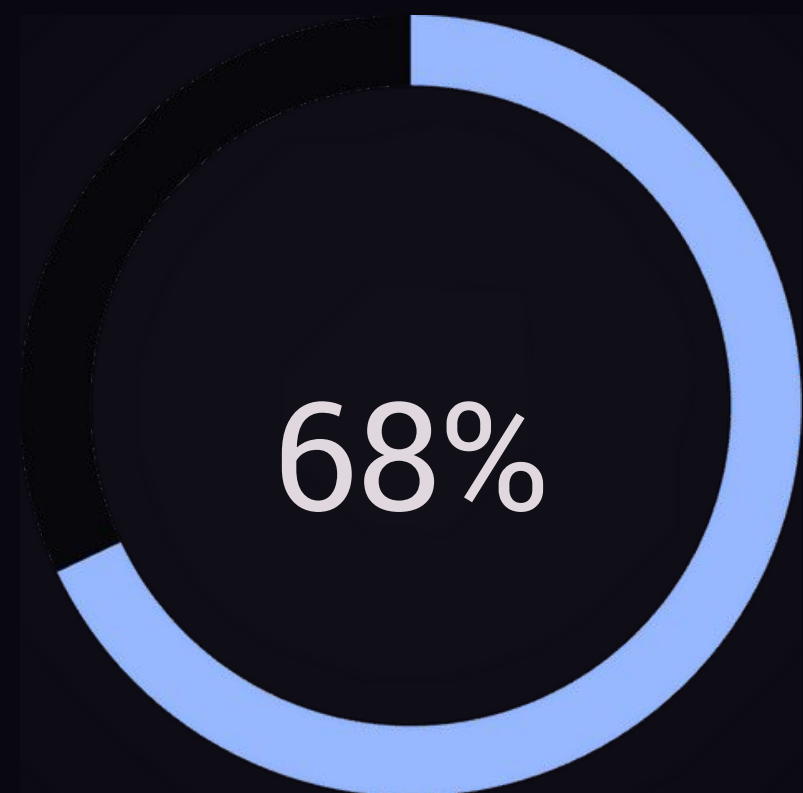
Основной стимул

Низкая стоимость пробега. Расходы на электроэнергию и обслуживание могут быть на **25-30%** ниже, чем у автомобилей с ДВС.

Ключевые барьеры

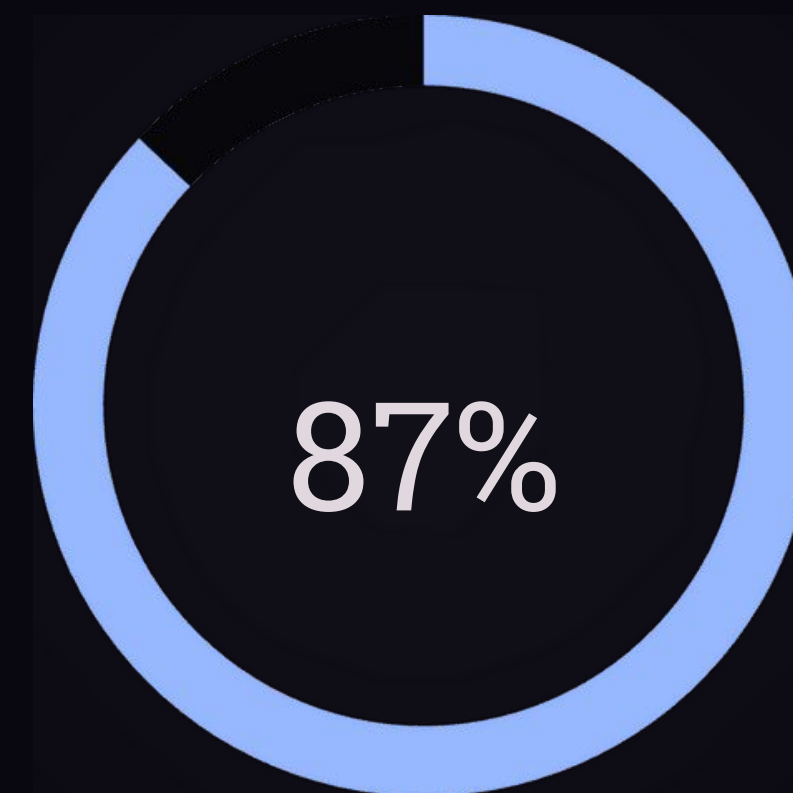
- Ограниченный запас хода (особенно зимой)
- Высокие затраты на создание собственной зарядной инфраструктуры
- Неразвитая сервисная сеть и дефицит технических компетенций у дилеров

Взгляд молодежи



Потенциал в такси и каршеринге

Опрошенных видят наибольший потенциал в электрификации такси и каршеринга.



Важность сервиса

Респондентов считают наличие качественного сервиса и гарантий решающим фактором.

Бизнес-решение, а не тренд: Молодежь видит развитие электротранспорта через призму прямой финансовой выгоды.



Выводы: двойственная природа рынка

Стимулы ↗

Государственное стимулирование

Активное стимулирование временными государственными льготами.

Экономическая целесообразность

Очевидная экономия на топливе и налогах.

Барьеры ↘

Послепродажная поддержка

Проблемы не столько со стоимостью приобретения, сколько с послепродажной поддержкой.

Инфраструктурные ограничения

Ограниченный запас хода, инфраструктурные издержки, дефицит компетенций у дилеров.



**Спасибо за
внимание !**