

想要在电动汽车领域实现“弯道超车”，中国必须用好政府之手，充分发挥出自身的体制优越性。

政府要给市场搭台

文·本刊特约撰稿人 徐石明

近期，电动汽车领域的火热景象可谓史无前例。从中央政府到地方政府，对电动汽车产业的支持力度也可谓史无前例。

从宏观经济角度来看，国家需要一个稳增长立足点，在既符合节能环保要求，又能带动不同产业发展的项目中，电动汽车无疑是个不错的选择。电动汽车产业是一个拉动型产业，既可以带动钢铁、电力行业等传统产业发展，也可以与信息化、智能化、物联网等新概念无缝连接，带动一批服务型产业的兴起。再者，电动汽车本身是一个革新

换代的产品，代表着汽车领域甚至是能源消费领域的未来发展方向。中国在这一新兴领域当中与制造业强国的差距比较小。如果能够快速取得突破性进展，完全有可能凭此一役完成从制造业大国向制造业强国的转变。可以说，发展电动汽车产业具有长远的战略意义。

在推动电动汽车发展过程中，尊重市场至关重要。比如电动汽车企业商业模式的选择问题，这完全是市场行为，中国的企业家不缺乏商业智慧，只要给他们提供一个良好的环境，能够盈利的好的商业模式自然会被摸索出来。

但是也绝然不能完全陷入对“市场力量”的美好梦想里。如果完全依靠市场力量与市场行为，像中国高铁这种项目可能永远都搞不成。想要在电动汽车领域实现“弯道超车”，中国必须用好政府之手，充分发挥出自身的体制优越性。

突破加速器

不管电动汽车的概念炒得多么火，基础技术缺位是这个产业无法规避的难题。电动汽车能不能实现普及有两个很直观指标，一是电动汽车的综合性能能否达到安全行驶的要求，二是老百姓

如果把各个品牌都集中到一个城市，就相当于把它们都拿到放大镜下过一遍。有统一的后台数据，有老百姓的口碑评判，哪家企业产品好便可以一目了然了。



>> 新能源汽车推广如何超越“鸡生蛋、蛋生鸡”的死循环？

会不会喜欢（老百姓喜不喜欢的标准比较复杂，如：外观、价格、品牌以及充电是否便捷等）。目前，续驶能力实际达到300公里的电动汽车寥寥无几，再加上外观、价格、品牌以及充电困难等因素，显然目前的电动汽车还无法与燃油汽车相抗衡。用户接受度方面，如果将电动汽车与燃油车放在同一价格水平、同一政策环境下竞争，相信绝大多数老百姓会选择后者。

毫无疑问，电动汽车领域需要进一步加大创新力度，从动力电池、控制系统，尤其是整车设计都需要突破性的进

展。这是一个体系创新，如果完全依靠市场力量，周期会非常之长，因此需要政府出面来支持和引导，集中力量组织科研攻关。以电池产业为例，电池研发涉及材料科学，属于基础研究范畴，中国无法通过国外引进然后消化吸收的方式获取最新技术。而且电池产业研发周期长达十几年时间，国内有很多企业在尝试相关研究，有进展者寥寥，实现商业化更是一个不可期的梦。如果政府能够“集中力量办大事”，会大大缩短依靠市场行为实现突破性进展的时间，让技术突破首先发生在中国的概率增大。

为了避免过度干预，可以由政府牵头成立行业联盟具体负责产业研发支持与规范化管理。电动汽车研发与推广涉及多个产业，一般而言，跨产业的联盟很难实现良好运作。相比于企业自发组织的联盟，由政府背书的联盟因为具有权威性、公信力而具备了顺畅运作的诸多优势。第一，这个联盟可以对内部企业形成一定约束力。第二，它可以主导行业标准的建立。第三，联盟可以形成一个针对所有电动汽车生产企业的客观评价体系，以促进企业提高效率，不断跟进与发展。

三方面的优势能够保证这样一个联盟可以将中国电动汽车企业聚集在一起形成合力，集中一点搞研发，在短时间内提升装备制造水平，无论是电动汽车本身还是充电桩，在可靠性方面形成对国外产品的竞争力。再者，在目前的电动汽车产业中，充电接口这个本来可以完全一致的技术却出现了众多相似但又互不兼容的变体。实际上，国家在这方面已经颁布了一系列的标准和规范，现实情况是有的企业在遵循，有的企业并没有遵循。如果能够通过联盟力量强制推行统一的技术标准，这种各自为政的局面将大大改观。这将为下一步互联互通打下基础。

城市试验场

当前，中国电动汽车在公交车、客车领域实现了较为良好的发展势头，在民用市场的表现却差强人意。老百姓其实大部分还处于观望状态，对电动汽车的优越性并不能完全感知。打开这种局面的一个很好的可选项，是打造一个全电动化试点城市。

具体实施时，可以选择一个小一点的城市，比如南京、苏州等中等城市。由政府组织，几大车企带头，分批次在城市内部实现交通工具全部电动化。这样，让老百姓免费亲身体验、亲身感知，可以起到非常大的宣传作用。

这也相当于给电动汽车大规模应用提前做一个试验。试点完成之后，对于充电桩安装问题、兼容性问题以及电动汽车本身的问题，都会有一个更为清晰

的认识，为以后的研发指导方向，也为电动汽车大规模推广积累了经验，能够缩短很多弯路。

进行城市试点还有一个好处，就是可以把各个电动汽车品牌放在一起进行一场公平展示。现在生产电动汽车的不仅有一汽、上汽、北汽、广汽等大型央企，还有一大批中小型企业，在不久的将来可能还会有一批非汽车生产企业加入到这个行列当中。在目前分散销售的情境之下，每家企业都说自己的汽车有优势，销售业绩也不错。其实这当中很大一部分是由80多个试点城市的地方政府采购消化了。产生的结果是没有办法对各个品牌进行比较，孰优孰劣无从评判。如果把各个品牌都集中到一个城市，就相当于把它们都拿到放大镜下过一遍。有统一的后台数据，有老百姓的口碑评判，哪家企业产品好便可以一目了然。

补贴新思路

今年10月，两份关于充电基础设施建设的文件相继出台，标志着中国进入充电桩、充电站密集建设期。这当中一个不可避免的问题是，充电基础设施建设、运维企业如何盈利？

依当前数据计算，全国共保有电动汽车30万辆左右，其中包括了公交、物流、出租、家用等各类型汽车。总数虽然也很大，但是分散到这么多城市，每个城市就很少了。因此目前在一个城市中仅仅依靠经营充电桩是无法生存下去的，即使有车位、广告等潜在补贴，也很难实现预期的收益。

现在的问题是：充电设施的缺乏成了制约电动汽车发展的瓶颈的同时，电动汽车的低保有量又反过来决定了充电桩建设运营企业的盈利困难。在这种情况下，为了突破产业发展困局，提高充电桩建设运营企业的积极性势在必行。

相比于对电动汽车本身进行补贴，对充电桩的补贴效果将更加明显。如果充电桩的建设运营变得有利可图，社会资本的积极性就会调动起来，到时不仅政府的建桩、建站目标可以轻松完成，覆盖城市和城际的充电服务网络也会在较短的时间内建成。届时，电动汽车使用者“充电难”的后顾之忧将被彻底解决，充电成本也会随之降低，电动汽车也将更容易被消费者接受。

11月18日，国家发展改革委、国家能源局、工业和信息化部、住房城乡建设部四部委联合印发了《电动汽车充电基础设施发展指南(2015-2020)》。据报道，多位充电桩企业人士表示，充电基础设施建设补贴细则预计在2016年初公布，未来补贴比例最高有望达到40%，充电站建设最高有望补贴300万。

方便、实惠始终是大众消费者选择的唯一理由。对于整个电动汽车产业链来说，无论是对整车的补贴，还是对充电桩的补贴，其最终目的都是让消费者能以实惠的价格购买电动汽车，能非常便捷地使用电动汽车。消费者永远是产业发展的引擎，在产业发展初期，适当的补贴和鼓励政策将是这个巨大引擎的点火器，也是促使电动汽车产业步入良性循环的关键之举。■