

绿牌车的下一站 氢燃料电池汽车将成重点



日前，工信部就《新能源汽车产业发展规划（2021—2035年）》（以下简称《规划》）公开征求意见。

《规划》提出了我国新能源汽车下一个15年的发展愿景：力争经过持续努力，使我国新能源汽车核心技术达到国际领先水平，纯电动汽车成为主流，燃料电池汽车实现商业化应用，公共领域用车全面电动化，到2025年，新能源汽车新车销量占比达到25%左右。

值得注意的是，补贴内容在规划中并未提及，补贴时代或将一去不复还，业内普遍认为，新能源汽车已由“政策驱动”转向“市场驱动”。

5 HOURS

此次《规划》一经发布，立即引起了广泛关注。未来15年，新能源汽车产业什么样？《规划》指出，到2025年新能源汽车新车销量占比达到25%左右，智能网联汽车新车销量占比达到30%，高度自动驾驶智能网联汽车实现限定区域和特定场景商业化应用。纯电动乘用车新车平均电耗降至12千瓦时/百公里，插电式混合动力（含增程式）乘用车新车平均油耗降至2升/百公里。

针对氢燃料电池汽车的发展，《规划》提出，要有序推进氢燃料供给体系建设，提高氢燃料制储运经济性，推进加氢基础设施建设。

随着我国新能源汽车产销量不断创新高，充换电基础设施的建设问题也日益受到各方重视。《规划》提出，加快充换电基础设施建设，提升互联互通水平和使用效率，鼓励商业模式创新。

值得一提的是，在这份规划中，最受关注的话题之一则是一项并没有被提及的内容：不同于旧版《节能与新能源汽车产业发展规划（2012—2020年）》，此次《规划》中没有提及任何关于补贴的事项。这意味着最迟到2021年，新能源汽车补贴或将完全退出。

尽管近年来新能源汽车补贴持续退坡，但实际上，2013年相关政策出台以来，补贴一直是影响国内新能源汽车市场发展的重要因素。

今年3月26日，财政部等四部委联合发布了《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》。其中提到，新能源乘用车、新能源客车、新能源货车补贴标准进一步降低，并提出2019年3月26日至2019年6月25日为新能源汽车补贴过渡期，过渡期内，符合2018年技术指标要求但不符合2019年技术指标要求的销售上牌车辆，按照《关于调整完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》对应标准的0.1倍补贴，符合2019年技术指标要求的销售上牌车辆按2018年对应标准的0.6倍补贴。

此外，《通知》还要求地方应完善政策，过渡期后不再对新能源汽车给予购置补贴，转为用于支持充电（加氢）基础设施“短板”建设和配套运营服务等方面。地补至此也成为历史。

业内普遍认为，补贴退出已是大势所趋，新能源汽车已由“政策驱动”转向“市场驱动”。

市场 补贴减少但价格波动不明显

那么，现在的新能源汽车市场究竟是一幅怎样的光景？价格又是如何？带着这些问题，记者来到了我市多家新能源汽车4S店一探究竟。

“地补今年就已经没有了，国补现在还有，但明年全部退出完毕，这对于新能源汽车的价格来说，多少有些影响。”帝豪新能源一家4S店的销售人员曹小姐说。

她举例说，去年还有地补的时候，一款指导价为20.18万元的车，实际到手只要14.98万元，而眼下到手价估计要15.78万元，涨价了8000元左右。

不过，要以此为依据说补贴退坡导致价格上浮，曹小姐觉得不完全准确。“实际上，新能源汽车的更新换代非常快，几乎每年都会有改款出来，还是这辆车，现在卖的这款车已经是去年的改款了，排量由1.0T升级到1.5T，其他方面也有很多进步。”

曹小姐接着表示，针对这辆车来看，之前的地补差不多是1万多元到2万多元，如今不仅配置提高了，还只涨价了8000元，这背后，是车企在偷偷地承担部分成本。

“都知道补贴少了，车企也会相互看，你不涨价，我怎么敢涨价？于是干脆谁也不敢大幅抬价，新能源汽车还在发展阶段，没法和燃油车比，都怕丢了主顾。”曹小姐说。

和曹小姐有相同想法的还有天津中盛新能源汽车销售有限公司总经理张凌龙。“我们店目前销售三款纯电动汽车，比如现在比较火爆的几何A，三款配置，指导价分别为21万元、22万元和23万元，补贴后的价格分别为15万元、16万元和17万元。这车就是今年的新款，没法和之前对比。”

张凌龙看来，新能源汽车和手机相似，每年都有明显的更新升级，一方面，随着技术的成熟，汽车成本在不断降低，因此，虽然补贴少了，但落到消费者手里，涨幅是比较小的。

“另一方面，为了弥补补贴退坡带来的差额，不光厂家承担了一定的成本，经销商的利润也会低一点，和去年同期相比，我们今年的利润就减少了15%到20%，都是为了让最终零售价没有明显波动。”

张凌龙继续说道，有的市民来我店里买车，一进门就问有没有落地三四万元的车，看了店里的车价后，觉得超乎想象。“这个问题怎么回答呢？前些年三四万元的代步车早被淘汰了，现在市面上几乎看不到。新能源汽车已经从当年的老年代步车变成了现在的正常家用乘用车。”

4S店销售人员纷纷表示，眼下消费者对于新能源汽车的接受度不断提高，选车也更“挑剔”了。正如一位销售人员所说：“现在的客户对新能源汽车特别懂，知道冬天电池衰减明显，就会问‘冬天汽车续航是多少公里’，或者问

‘电池质保几年’，问得更具体、更实际了。”

分析 一系列优惠政策接踵而来

尽管汽车质量和往日相比已不能同日而语，但随着“退坡”的加剧，新能源汽车的销量确实受到了影响。

一家新能源汽车4S店的工作人员表示，“与去年这会儿相比，今年销量减少了40%左右。现在就盼着到年底了，传统旺季，销量能回升一点。”

另一位业务员也表示，2017年是她入行以来业绩最好的一年。“可能是因为价格上涨了一点，或者是因为做新能源的企业越来越多了，行业竞争加剧。”

根据中汽协的统计数据，11月，新能源汽车产销量继续呈现下降，已连续5个月同比下滑，累计产销量同比仅实现微弱增长，全年或呈现负增长。

可见，眼下对于消费者来说，新能源汽车的价格依然是最敏感的话题之一。

天津清源电动车辆有限责任公司总裁祝刚认为，按照之前财政部的文件，补贴政策就是最迟到2020年。补贴虽然退坡，但国家对新能源汽车发展的支持力度并未减弱。《规划》明确，完善新能源汽车购置税等税收优惠政策，优化分类交通管理及金融、保险等支持措施；鼓励地方政府加大公共服务、共享出行等领域车辆支持力度，给予新能源汽车通行、使用等优惠政策。

作为行业技术人员，祝刚同时表示，下一步，随着技术的不断更新发展，电池系统的成本势必会逐年下降，从而降低整车成本，“2023年甚至2025年，电动车的成本或许就和燃油车持平了。”

华晨汽车工程研究院工程师杨成国更有自己独到的见解，在他看来，这是一个“倒逼”的概念：“目前补贴少了，买车成本可能贵了一些，但国家想用市场来调控这个问题，比如从排放标准等方面提出更新、更高的要求，让汽车企业产生压力和动力，将各方面的资源都投入到技术研发当中去。车企开发的节奏快了，成本就会慢慢降下来了，消费者自然也就能够买到物美价廉的新能源汽车。”

未来 氢燃料电池汽车列为重点

未来，新能源汽车产业将何去何从？对于普通消费者来说又将产生什么影响？记者为此采访了中国新能源汽车销量“一哥”——比亚迪公司。

“为了抵消补贴退坡带来的影响，我们会更加关注电动车的技术含量，提高整车的技术素质，使我们在一些核心技术上真正具有国际竞争力。如果一类产品依赖政策补贴为主，性能和技术上提升空间很小，随着政策的退坡，销量也会退坡。如果另一个产品性能比传统车提升了200%，甚至提升了300%，动力由原来单一的传递变成了双轴的，甚至变成四轮电机的，给予用户颠覆超值的体验感受，那么相对受到退坡的影响要小一些。”比亚迪汽车方面称。

同时，比亚迪坦言，虽然补贴退坡，但是国家也为补贴退坡打下了基础，通过其他方式来助力新能源汽车的发展，这也是燃油车享受不到的“高级待遇”。例如，大力推进新能源汽车充电设施建设和不限行、不限购等政策，以及实行碳配额管理办法，即生产电动汽车将获得碳排放的奖励指标，生产传统汽车将受到严格控制，超标的企业要去购买碳排放指标否则会受到重罚。

与2012—2020年的规划相比，此次《规划》也更加重视燃料电池汽车，特别是氢燃料电池汽车的发展。《规划》要求，以纯电动汽车、插电混合动力汽车、燃料电池汽车作为“三纵”，布局整车技术创新链。

近年来，国家大力度支持氢燃料电池汽车发展。2016年，《中国氢能产业基础设施发展蓝皮书》提出，2020年氢燃料电池汽车数量达到1万辆，加氢站数量达到100座；今年国务院的《政府工作报告》也提出，推动充电、加氢等设施

建设。

“氢燃料就是从水里面提炼氢，现在部分省市的大巴、公交车就使用了氢燃料，不过应用还是比较少。这是因为，相关技术还不太成熟，一来制氢成本高，二来加氢站建设投入比较贵。”

作为工程师，杨成国认为，在未来的汽车产业发展中，新能源汽车依然是一个重要的爆发式增长点，但在技术方面也还有很多问题亟待突破。“续航问题依然存在，对于大部分汽车来说，300公里仍旧是一个极限；充电效率问题也不能忽视，家用220伏电压充电，需要5个小时才能充满。”

技术尚待提升，基础设施建设也愈发受关注。中国电动汽车充电基础设施促进联盟的数据显示，截至2019年11月，联盟内成员单位总计上报公共充电桩49.6万台，其中交流充电桩28.9万台、直流充电桩20.6万台、交直流一体充电桩488台。

“在电池技术还没有重大突破的情况下，眼下还是要依靠基础设施的投入，才能让电动汽车走向市场化。”杨成国说。（津云新闻编辑付勇钧）

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/150444.html>