

# 第五期“创业家思享汇”

## --方兴未艾的新能源汽车

时间：2015年1月15日 18:30-21:00

地点：深交所8楼国际会议厅

现场文字实录如下：

【主持人：何杰】各位来宾，各位朋友：

大家晚上好！

“汇聚产业力量，分享智慧之光”，欢迎大家参加深圳证券交易所第五期“创业家思享汇”，本期的主题是“方兴未艾的新能源汽车”，我是深交所综合研究所何杰。

中国新能源汽车的发展经历了三个阶段：第一个阶段叫做培育期，从2001年开始，国家启动了电动汽车重大专项，发布了新的消费税政策、发布了新能源汽车生产准入规则；第二个阶段叫做推广期，从2009年开始，国际金融危机发生后，联合国启动了“绿色新政”行动，希望各国加大对新能源等领域的投资，创造上亿个工作机会，同时引领全球走出这场危机。在发达国家纷纷将新能源汽车作为战略性新兴产业的背景下，中国政府也发布了《汽车振兴计划》，启动了“十城千辆”工程，出台了示范推广财政补贴办法，颁布了《节能与新能源汽车产业发展规划》；第三阶段是爆发期，从去年开始国家加大了对购置新能源汽车的补贴，免征车辆购置税，统一了新能源汽车标准和目录，加大了对充电设施建设的奖励力度，2104年全国新能源汽车卖了7.5万辆，仅次于美国的12万辆，我们全国前年（2013年）全年新能源汽车卖了多少呢？1.76万，去年的销售是前年的4倍还多。所以第二个阶段如果说是星星之火的话，那么从去年开始已经呈现燎原之势。

但是我们为什么说新能源汽车是方兴未艾呢？这个词汇是跟王总一起商量的，主要的原因在于：一是2014年咱们全国卖新能源汽车7万多，占全国汽车年销售量的比例微不足道；二是现行政策还存在很多争议，许多一线厂商还没有介入到这个领域。

所以如何评价我国的新能源汽车产业政策？中国与国外的差距到底有多大？新能源汽车的技术路线如何选择？特斯拉风暴对中国的影响几何？以及比亚迪在整个中国新能源汽车的发展中扮演着什么角色？将是我们今天“创业家思享汇”讨论的话题。

今天的活动我们安排了三个环节：一是请主讲嘉宾进行主题演讲；二是特邀嘉宾进行点评；三是嘉宾对话和与观众互动。

首先我们进入嘉宾演讲环节，请允许我隆重介绍一下今天的演讲嘉宾--比亚迪股份有限公司董事长王传福先生。比亚迪横跨IT、汽车和新能源三大领域，先后发行了H股和A股，公司现有员工约18万人。王传福先生的经历堪称传奇，作为一名普通的农家子弟，26岁时就成为高级工程师、副教授；1995年毅然辞去教职，创立了比亚迪，短短几年就发展为全国第一、全球第二的二次电池制造商；2003年更是在一片反对声中进入了汽车行业；其后，2008年获得了股神巴菲特的注资，并在2009年以350亿的资产成为中国首富。六年前比亚迪介入新能源汽车，目前占据了我国新能源汽车30%以上的份额。

现在，让我们以热烈的掌声欢迎王传福董事长进行演讲！

## 主讲嘉宾演讲

【王传福】各位朋友、各位领导，大家晚上好！

今天也很高兴深交所有这个平台让我有机会和大家做一些交流、做一些分享。新能源车也好，包括现在新兴产业，都是一些热词，我想大家也都非常感兴趣，特别是财经界的这些朋友。

讲这个之前，我想简单把比亚迪（介绍一下），我们比亚迪的名字叫做“build your dreams”，（意思）是“成就梦想”。这是一个什么梦想呢？其实比亚迪也是一个有社会责任的这么一个企业，我们是“以技术为王、创新为本”。企业家的责任，尤其是比亚迪（的责任），我本身就是一个学技术的，我们一直在思考，思考很多问题，思考一个更大的梦想或者产业。

其实你看，我们人类从第一次工业革命，应该说是1750年蒸汽机，瓦特发明这个蒸汽机，那时候才真正开始使用化石能源，在这个之前只是农耕时代。那时候开始到现在，假如说1750年，到现在才250年、260年左右。但这个260年我们人类到底消耗了多少化石能源？当然到第二次电气化的时候，到了第三次我们互联网的时候，这是人类经历了三次大的技术变革。这每一次的变革，实际上是对能源一个巨大的消耗。

我们人类，从有记载的历史算的话，大概是在200多万年，这250年在人类历史上也就是万分之一吧。但是我们消耗了多少化石能源呢？比如说像煤，有记载说，煤按照现在这个速度使用，还能用200年；油的话呢，说的很多，数据也不一样，但大部分都是集中在说还能用50年，当然这里就包括剧增的，中国的用量还在增加，包括一些发展中国家，抵消了一些新开发、新发现的一些油田；还有核电，核电里面用的一个资源就是铀矿，现在我们核电还是用裂解，裂解还需要这种铀矿来发电，但这个铀矿的话，大家也知道铀矿的分布也是很很不均匀的，铀矿的分布比今天的油矿，就是中东石油，比石油的分布更不均匀。大家知道，能源是战争的祸根，人类90%的战争，特别是近代，都因为能源引起的。那铀矿按照现在的推算的话，也就能供人类使用100年，而且铀矿的分布极不均衡，比如说像俄罗斯、澳大利亚、中国有一点，世界上很少国家有。那么这就是一些能源，因为人类生活水平提高、文明程度提高，耗的能源是大大提高，根据人类的消费水平可以看人类的文明程度。农耕时代那时候是什么？那时候对能源的消耗很少。现在美国和中国就不一样，美国一个人耗多少电？耗多少能源？中国随着生活水平的提高、文明程度的提高，现在也大量的使用能源。这样的话，可以简单地算一算，再过250年，如果我们人类还要以现在这种消费能源的方式不改变的话，那会变成什么样子？油，早就用光了；煤，也快接近用光了；核电用的铀矿也快用光了。特别是化石能源用光以后，那你说我们人类能不能回到以前的农耕时代呢，以前的农耕时代不也有200万年，说老实话，回不去了。以前的庄稼是能种出来，现在如果离开化肥、离开农药，你庄稼都种不出来了。

因此，作为一个有责任的企业家，拿这个计算机一算就能算出来了，250年以后，不改变的话，人类都没粮食了，人都活不成。这不是危言耸听，这是很简单的一个道理。所以人类真正能依靠的能源是什么？人类怎么来改变能源的消费方式，实现可持续发展？这就是一个企业家，特别是一个以技术背景的企业家应该要思考的东西。对社会、对祖国，包括对你自己的企业，这就是我们说的战略规划。

话说回来，真正的人类长期看，能够依靠的能源是什么？实际上就是太阳能，太阳能才是人类真正依靠的能源。我们现在的风电、水电，风电就是太阳能，没有太阳能哪有风，没有太阳哪有雨，因为有了太阳，黄河、长江，水的蒸发形成云，云再下到黄河上，再形成水电。我们的油、我们的煤，其实也是远古的太阳能转化的，光能作用形成

植物，植物被动物吃掉形成动物，动物变成油，植物变成煤。而且太阳到地球的能量，一个小时，如果人类要都把它收集下来的话，可以供我们60亿地球人用一年。因此太阳能才是真正能够伴随我们人类一百年、一万年，一百万年的可持续能源。而且太阳是最公平的，你说哪个国家没有太阳？都有太阳。太阳是最干净的，太阳能不产生任何有害气体，太阳能不会产生任何污染，最清洁。因此作为我们企业家来说，太阳能的利用对我们人类、对我们地球是唯一可持续发展的。这也是我们比亚迪的第一个梦想。

第二个梦想，储能。

储能是什么？其实太阳能里面很多的优点，它干净、可持续的。但是大家说太阳是可持续，即使地球没了，太阳系是永远存在的，它永远是用之不竭的。但太阳一个最大的缺点是什么呢？晚上没太阳，它是不连续的能量，这时候就要用储能。储能有很多种技术，随着电动车的发展，实际上电池储能是最佳选择，它的效率高达92%以上，它能做成分布式的，像这么一大间会议室，可以做一个几个GW的储量，1个GW就能1000万千瓦，相当一个发电站，大的一个发电厂，而且可以做成分布。因此太阳能和储能这是人类未来的一个大产业。中国有沙漠，沙漠太阳能日照时间很长，中国的沙漠只要1%的面积铺上太阳能电池板，我们中国1000GW的火电站、水电站关门就可以了，就够了。用储能，晚上储能。这就是比亚迪第二个梦想。

第三个梦想，电动车。

就是我们今天的主题--电动车。电动车大家可以看到，因为汽车让人类活动半径变大，汽车让人类的生产力水平提高。以前说马力，最早说马力，马力是以一匹马所带来的活动，装载的运输能力。那人当然比马还差。汽车，一辆车装载的东西，带来的文明程度的提高，这都是看得到的。汽车的文化，汽车进入家庭，也是方兴未艾。但是汽车烧油，传统汽车是烧油的，没那么多油啊！很简单的道理，中国假如分两个阶段，一个家庭一部轿车，或者一个人一部轿车，美国人就是一个人一部轿车，就像我们中国的手机一样，比如说20年前，你说中国人可以是自行车大国、棉花大国，“手机大国”当时大家都不敢想，今天的中国你看--手机大国。汽车大家也不敢想，但是汽车进入家庭，你看速度多快啊！今天的中国是1.3亿部汽车保有量，作为私家车的话，0.7亿部轿车，按照我们中国4亿个家庭算的话，现在只能说4个家庭只有0.7部轿车，但是每个人都会很自信，汽车进入家庭的时代已经在走来，不是什么梦想，深圳已经远远超过了。

一部车那么便宜，假如说一个家庭一部轿车的话，就到这个时候，美国前总统克林顿曾经讲过几个玩笑话：如果中国1个家庭1部轿车的话，世界人民不答应；如果中国一个人一部轿车的话，像美国一样，地球不答应。很简单的道理，4亿部轿车，1部轿车一年烧2吨油的话，8亿吨油。我们国家去年进口了2亿多吨，占比60%了，就是进口石油占消耗的60%了。国家总的消耗是4亿吨。4亿吨里还有我们服装，这个衣服也是石油做的，真正用在交通只有60%，就3亿吨左右。4亿部车乘2吨油是8亿吨油，如果这要买起油来的话，那个价格还不是朝天飞，你说世界人民答应吗？当然不答应！如果说每个中国人一部车的话，13亿人民，13亿部轿车，再乘2吨油/年，26亿吨油。26亿吨油是什么概念？就是全世界的人都不用油了，给你中国人也不够。你说地球答应吗？不答应！这是很现实的问题。我想在座的你们买车热情都是可以理解，但是作为国家领导人，他很害怕、很担心啊！

我们说三个60%。什么叫三个60%？第一个60%，我们国家石油的进口已经高达60%了，这是第一个不安全。原来最早国家说50%是上限，到了50%了，后来说55%是上限，后来也超过了，去年已经到了快要59%，今年肯定会超过，这是国家的安全；第二个60%，我们国家的油60%以上是从南海运过来的，南海的问题多复杂，国家领导人忧心忡忡，南海随时都有小摩擦，全球90%的海峡通道都是被美国人直接或者间接控制。比如马六

甲海峡，那么窄窄的这么一个通道，现在每2艘油船里面就有1艘油船是到中国的。这里一旦有个什么闹腾，有个什么摩擦，那还得了。中国的石油储备，也就是几周，现在价格低了可能多买一点。多买一点，现在没地方放，现在主要是因为要造那个容器很大，造那个很费时间。假如说有一点战争，假如说美国人在那边搞演习，也不是说什么战争，就是搞演习，在那马六甲海峡里面搞演习。搞演习，这么窄的道，那你说中国人咋办。那你说可以走啊，走，万一要误伤了不管。就这么一个，搞的中国人很难办。假如说要是三周没有油船上岸的话，我们全国人民排队加油，那是什么概念？那是个政权问题。现在我们一点问题就闹成这么大，如果老百姓排队等加油的话，那不是闹翻天了。这是第二个60%；第三个60%，我们的用电量，60%用在交通上，交通干掉我们整个60%。这些问题导致能源安全。

我们在国外说发展电动车是为了节能环保，为了气候变暖，但在中国最最重要的是能源安全，这是最紧迫的事，因为它影响到政权，影响到国家安全。煤再多没用，煤也不能变成油。汽车也不能烧煤，汽车能够加煤的话那就好了，那汽车加煤不行啊，它必须用油，汽车才能发动。这是中国推动新能源车的第一推手，能源的安全，这是压在我们中央领导人头上的最重的一块石头。

第二个推手，就是环境的保护。

特别是像两年前北京的一场大雾-雾霾，真正敲响了钟，让老百姓真正觉得环境保护的重要，从来没有像今天这样重视环境。十八大开的时候，把“生态文明建设”提到了这么一个高度。十八大提出生态文明建设和政治建设、经济建设、社会建设，等等五位一体这么高的高度，这也是民心所向。三中全会的时候，在北京当时网上有一个调查，当时有两个词最热，第一个词“改革”，当然是毋庸置疑的；第二个词是什么？雾霾！这两个词最热。政治家他要做什么？他要处理社会矛盾，首先要处理社会的主要矛盾是什么。以前环境保护，可能都是属于次要矛盾的次要方面，通过这几年老百姓生活水平的提高，我们的水、食品，特别是空气，已经从次要矛盾的次要方面变成主要矛盾了，甚至于主要矛盾的主要方面了，这就是政治家要面临的问题，实际上就是政治的问题。因此就这个的推动力是一个推手。北京那场大雾霾只是一个序曲，它两年前没有两年后也会有，那么这些序曲会推动这个环境，特别是城市的空气污染，大部分都是与汽车尾气正相关。

汽车尾气，像伦敦、洛杉矶，他们认为汽车尾气占他的雾霾，对空气质量（污染）贡献度高达50%。我们国内有些专家，最早有个荒谬说法，说汽车尾气只占了4%，后来调整到31%。31%也是错的，我们认为至少是50%。在座很多领导在北京，你看看，北京2008年以后，主要的工业已经搬离北京了。道路扬尘，我们现在的城市管理水平比以前要好很多啦，车子要过水，然后渣土车要盖上，管理水平比以前高很多了。老百姓炒饭做菜，我们五千年就这么炒过来了，不能说现在炒就把北京的雾霾炒大了。那真正正相关的只有三个因素：第一个因素，汽车在急速增长；第二个因素，汽车的运行速度在急剧的下降，因为堵车嘛；第三个因素，雾霾天气在增长。这三个因素是正相关的，在座有北京的朋友你很明显的感觉这三个因素是紧密联系在一起。那么这三个因素其实都是和尾气相关的。汽车的数量增长，没错尾气会增加，增加了10%，那尾气增加了10%，这个大家都知道。但是有一点大家可能不太明白，为什么汽车速度下降尾气会增加？在座的可能有这个体会，假如今天深圳塞车的话，你的油耗会增加30%，你想想为什么？还是怠速耗油，低速更耗油。我们是做汽车的我们知道，汽车的平均速度如果是从25公里降到20公里/小时的话，降5公里/小时这个车速的话，排放增长19%，这是科学的数据。北京，大家知道都堵车嘛。因此，这个因素也是导致雾霾。然后就是雾霾天数，这样算的话，北京的汽车尾气至少对雾霾的贡献度高达50%以上，现在的20%、30%都是不科

学的。因此尾气、环境是推动中国新能源车的第二个推手。

第三个推手，气候变化。

气候变化，大家也都知道，最近习总书记和奥巴马达成了协议，中国要到2030年达到二氧化碳排放的高峰，美国到2030年要减少多少多少，双方是一种妥协。这个既然“习大大”承诺了，那我们就要做。二氧化碳排放里面40%是来自于交通，在发达国家里面，二氧化碳里面60%是来自交通，但在中国因为还有很多电力部门也排放了很多二氧化碳，交通占了40%。但是交通要是不干的话，你这二氧化碳目标实现不了，中国作为一个大国，要有这种责任。这是中国新能源政策的第三个推手。

从上面可以看到，这三个动力才导致中国新能源的一揽子政策出台。特别是马凯总理去年到深圳先后来了两次，充分调研新能源这个实践过程中碰到很多障碍、困难怎么去破解，等等，出台了国务院指导意见“30条”，这“30条”我们认为全球最系统的、最全面的新能源政策体系。

比如像购置税的减免，就是“30条”里面的一条；包括充电站的建设，就是这“30条”里面的6条还是7条，就讲如何充电、如何建设、如何用地；包括大巴的运营补贴，等等都是。但是这30条里面还在落实，比如说像破除地方的保护政策，废除地方新能源的一些目录，这些还没有落实，还正在落实过程中，但这些对中国新能源应该说是一个巨大的推动。很多外国朋友很羡慕中国政府有这么好一整套一揽子的解决方案，很羡慕，这也特显出了中国这种政府的体制，或者说中国这种体制的优势，在新能源汽车里面凸显出来了。

我们比亚迪在国外卖过很多电动大巴，我们知道，市长说话不管用的。我们经常去很多地方，最后很多就不了了之。但是中国的市长不一样，说话是管用的，这个是体制的优势。中国除了政策的出台是空前的以外，这种体制天然的决定中国的新能源汽车一定是走在全球的最最前面，明年就会超过美国了。我说的今年是指2014年，春节还没过嘛。2014年新能源产业里面电池要是供足的话，其实今年中国可以干到10-12万台，就可以超过美国。因为前几年都在忽悠忽悠，最后说实在的也没怎么出来，很多厂说投资电池，他说是说投很大，但是他投的时候也是要掂量着，虽说投但也没敢真投。一旦市场一来以后，我想在座的都知道，现在全国很多电池厂都是供不应求。如果扣除电池供应有问题的话，或者一些零部件供应，如果是供应没问题，实际上2014年都可能达到10万台，都有可能。至少比亚迪，我们的“秦”，如果我们电池供应没问题，2014年至少能干2.5万台，但我只出了1.4万台的货，就光“秦”这一个产品多出了一两万产量，当然我估计别的厂家也有同样的困惑，就是产能不够的问题。这些集中发力以后，未来几年绝对是高速的成长。假如说2014年是8万台，2015年翻个3倍没问题，24万台，甚至是30万台。因为需求是迅猛，因为国家给的政策是空前的，特别是最近发布2016-2020年的政府补贴，当然这还是征求意见，我相信应该是在2月份到3月份应该会下正式的文件。原来说按这么补下去国家哪有钱啊？油价下降，以前油价高收燃油税也确实比较困难，油价一低，国家趁低的时候，低的时候收税不痛嘛，这样的话收了一些燃油税。大家知道新能源全球都是一样，早期的时候都需要一些补贴，美国也好、欧洲都是这样。补贴的话，谁来补？就是说谁来出这个血？要不就从国家的血，要不就从消费者出血，要不就从现有的燃油车企业出血。国家出血，就从财政里拿钱来补，但这个不会长久，因为财政毕竟有限，我们还有很多“希望工程”，还有很多中学吃饭都很困难。这个不是长期的。但是如果从油价里面收一点钱来补，这个可以长期。特别像中国汽车还在高速的增长，像我们深圳还怕它增长，增长太快了我们堵车了怎么办，还通过各种手段来抑制它增长。这种情况下，让消费者出一点血，1升油收一两毛钱，一年就几千亿了，这个拿来补电动车，取之于车用之于车，这是最明智的一个方案。还有一种方案

就像美国一样，特斯拉，他可以卖他的积分（碳排放），让别的燃油车厂买他的分，就从别的燃油车企业里面拿钱。当然这个我相信政府也会研究一些方案。无非就这么三种。不管怎么说，只要有一个来源。那大家说汽油降价对电动车来说并不是一件好事，但是如果汽油降价使国家能够很顺利地收一些燃油税，因为节能减排，哎，这个其实反而对电动车还是一个长远的方法，你再补贴也补不出几千个亿。这样的话，这种长期的补贴，就像国家2016-2020年政府补贴，这个还是很有保障的。这些措施就会推动汽车的增长。

中国发展电动车，因为新生事物总是有一些争议，既然是新生事物，它一开始的时候都要有各种各样的路线，各种各样的方向，各种各样的东西，才是新生事物。新生事物不可能一开始就统一，众人参与是好事。国家他不可能判断现在哪几个企业会成功，他也判断不出来，但是这1000个企业里面可能最后就剩几家，这是他能判断出来的。那么他只能通过一个广泛的竞争，谁的路线对、谁的路线满足市场，谁就能笑到最后的。现在看到很乱，充电乱、路线乱，这都是正常，太正常不过了，这样才有活力，才充满了创新。虽然1000个企业最后死掉了90%，剩下那100个不得了，或者剩下的几十个也不得了，新生事物都是这样的。

比亚迪，我们有我们的一些路线，我们一直在坚持。整个行业分了几个方向：

公共领域，以纯电动为主，比如公交车、出租车，这些不会跑长途，你说哪个公交车会跑长途？不会。公交车就是从深圳站，到火车站，到市政府，它就是固定线路，它也不会跑长途，这些就用纯电动的汽车方案。出租车也一样，基本上都在城市里面跑。

私家车，周一至周五上班，就走纯电动的。周六、周日他要出去旅行，我们给他开发一个叫双模电动车，各有所好。特别是2014年增长速度迅猛，是来自于私家车，私家车的热情一旦被点燃以后，哇，那个量就是海量了！

公共交通这一块对城市的污染它是贡献度最高的，在座的你们要记住三个“三分之一”，什么叫三个“三分之一”？“公交+大巴”占整个城市的1.7%（数量），但是它的排放占了深圳的三分之一；另外三分之一是属于物流用车，我们作为一个城市市民，我们生活在城市里，每天喝的牛奶、看的报纸、买的商品，还有我们住的这个房子，钢筋混凝土，不是天上掉下来，都要运过来。什么运过来？都要卡车运过来。这一些各种物流车、垃圾车，我们每天一个人要产生1公斤的垃圾。我们假设住平均20平米的房子，要产生几百吨钢筋混凝土，这也是用混凝土搅拌车、渣土车整过来的，这都是要消耗柴油的。物流车占整个城市的数量可能8%，但它排放占了整个城市差不多三分之一（33%），剩下的90%私家车，数量很大，很吓人，但其实排放不大，因为他一天才用2个小时，而且私家车都是国4、国5，标准都很高，黄标车相对来说少一点，这一些三分之一，但是它的数量大，但私家车一天才用1个小时，出租车一天用24小时，公交大巴从晚上5点开到晚上10点才进场休息。

比亚迪根据这个市场我们来分析，比亚迪在公共交通推出来像K9公交大巴，我们的出租车解决方案，不仅在中国，在全球。像我们的K9在全球上，在伦敦、洛杉矶，全球有44个城市，包括印度、班加罗尔，印度都买了50台K9，日本都会买K9，这一块走的比较早，产品布局也比较全。

出租车，不用说了，我们的出租车深圳出台了那么多，未来有很多好的政策，我们850台已经跑了差不多三年了，最高的每车达到60万公里，60万公里相当于私家车跑了40年，私家车跑了40年你才能跑到60万公里，那电池容量保持还是比好。这就说明电池已经是过关了，这个板块已经开始增长了。

私家车，比亚迪2009年开始推出全球首款双模车F3DM，我们第二代“秦”这个车，一投放，正好赶上好政策，好产品还不够，加好政策，现在需求很旺盛，我们现在欠单就8000台，很多地方都不敢去推广。今天何所长带我去参观，今天的网民还给我们提问

题，说他在浦东买了辆车等了两个月，我说等两个月还算好，我们现在要求是三个月，就是你交了钱以后三个月才能拿到车，我们确实没有车啊！我们给上海一个月只能给他900-1000台，我别的地方也得给，像西安、广州、南京、杭州这些地方，也得给他们一点。但是我比亚迪到了4月份以后产能就开始起来了，4月份我们电池产能，像“秦”每个月可以做到3000以上，现在是1800以上，当然还有“唐、宋、元”这些产品会起来，而且我们“秦”这个产品，它的回头率，它的转介绍高达60%，这是我们从来没有的，像自主品牌以一带一，就是这个办公室张三买了，一下把李四全拉来，60%都买了，这就靠产品力了，你没有好的产品力。上海大家都知道，上海是中国最西化的一个城市了，很有品位的，我们有一些品牌的车卖5、6万，还送个上海牌照，还是没人买。不是说你便宜，或者是给一个牌照他就要买，如果你不好，你送给他，他也未必就要，确实是好东西他才会去真正下手。双模车，我们认为是未来私家车的首选。

当然了电动车也好，但是电动车不会成为首选，因为我们国内还是家庭第一部车，或者家里的主力车型还得要买又要短途工作，还得生活，还要旅游，那当下的话，我们的纯电动，我们也有纯电动，我们和奔驰开发一个腾势，作为你家庭的第二部车、第三部车，城市里开一开，城市你开你的燃油车。但是我们这个双模车不一样，短途你可以用，长途你毫无顾虑。

电动车这个产业，因为我们是实践者，我们也在这里面一直在探索、一直在坚持、一直在研究，它是个新生事物，纯电动的，他很担心，他就担心它没电了，这种担心是影响你购买的一个非常重要的因素。当然其实很多担心都是多余，这种感受像什么感受？我举一个简单的例子，就像你们在座的这些领导，你们都有开车，假如说我今天把你的备胎拿走了，不告诉你，你其实照常不误，你开一年，很舒服。但是我拿完以后，“老张，我把你的备胎拿走了。”哇，你一开车，就天天紧张、紧张，其实那个紧张都是多余的。今天的电动车就有这种感觉，担心没电，其实有电的。你算嘛，你们私家车一年能够开多少？一年开20000公里不到，15000公里，你算算你每天有多少里程。像我们的E6，充完电之后跑300公里，你怕啥，你不要担心，没必要。但是你不能每个人都这么解释啊，与其这样你不如给他搬一个发动机在上面多好。发动机是很复杂，但发动机竞争很充分，全球一年6000万台燃油车，一台发动机也就是7000元人民币。复杂，但是竞争充分它就便宜了。一个充电桩多少钱？充电桩很简单，就一根线，也卖七八千元，它是简单，但是因为它竞争不充分。那对你们来说是放一个充电桩在车上好还是一个发动机呢？放一个发动机在车上，就相当于你装了一个永远的充电桩，你所有的后顾之忧就没了，那我就干脆装一个发动机上去。这样的话你所有的顾虑都没了，这就是我们双模车的前身。很简单，它是个市场的产物。

我们做什么？首先是消费者需要什么我们才做什么，他需要的就是这种产品。短途用电、长途用油。为什么用电呢？用电便宜，1公里才几分钱，用油1公里要8毛钱，一个8分钱、一个8毛钱，10倍。他千方百计的去用电，用电以后，国家也开心了，政府也开心了，你不污染社会了，特别在城里。就是这么简单的道理，当然这个车就变的抢手，很多人愿意去买，市场潜力很大。

按照我们未来推出的产品，今年我们基本上全序列都推双模，因为供不应求，就像传销一样，一个传一个，因为别人提供的产品比较少。而且从国际上看，大众、奔驰这些公司，未来的产品主力都是插电式。因此这一块潜力非常大。

比亚迪就把公共领域，大巴出租，再加上私家车，还有一个领域就是物流，这是我们未来几年要做的，各种各样的物流车。

如果简单一点说的话，所有的内燃机驱动，各种各样的车辆，包括矿车，包括机场的车。你们就记住，1升汽油用2度电可以替代，柴油是3度电可以替代，最坏是3度电。

那3度电才1.8元，1升油再降再降它也不止1.8元，如果1升油降到1.8元，那我们电动车就别玩了，但是它降不到1.8元。这时候你所有的领域全覆盖，我们比亚迪叫“把电动化进行到底”，不只是大巴，我们出租车、私家车，还有矿山用车、机场用车，港口、码头等等，包括物流，都是我们要做的领域，很宽的领域。至少我这一辈子是做不过来的，太多了，我们也不希望再做别的领域，这已经足够了。这就是我们比亚迪未来对整个电动车的规划。

我们觉得我们处在这么好的机遇，这个机遇百年就这么一次，这次要抓住机遇，如何把控，在这个领域里面如何整合产业链，如何把产品开的适销对路，要满足消费者的要求，打消他所有的顾虑，这样才能够掌握引导市场。

未来，我们还要用一些新的，就除了刚才油被电取代以后，其实还有更大的颠覆，更大的颠覆是在后面，而且是不可限量的。

其实大家都知道电是什么东西、油是什么东西，油是机械的东西，电是电子的东西。机械什么概念？算盘是机械的，机械表是机械的，计算机是电子的，电子表是电子的。这里有差异，有巨大的差异，有颠覆性的差异。我们人类一年交通事故，按照联合国道路交通署报告，2013年死掉了100多万人，均由道路事故。发生车祸，0.6秒，生和死就差0.6秒。0.6秒是多长时间呢？是600毫秒。600毫秒对机械的人来说，哇，一眨眼，很快呀！但是0.6秒，600毫秒，对我们电子来说，哇，600毫秒啊，这多漫长啊，这可以干多少事啊！1毫秒可以干多少事呢？1毫秒可以开4个电话会议，1毫秒可以通讯10次，600毫秒可以通讯6000次。你说在0.6秒的时间里，600毫秒里，人是没办法控制，人的反应一般是0.4秒，喝了酒是0.8秒，因此喝酒不能开车，反应速度太慢（笑）。那这个文章就来了，其实这才是真正的变革，人类可以做出最安全的车。其实自动驾驶这些，那个晚一点都可以，要把车做的更安全，让我们的生命更有价值，那才是下一场变革。

比亚迪已经准备好了，我们有一系列的技术来储备。用这种电子巨大的变革，像计算机挑战算盘，电子表挑战机械表一样，可以在600毫秒里面，0.6秒一眨眼的过程中能够把你车的姿态调整过来，翻了车也让你回来，甩尾的车也让你甩回来，因为时间太长了，我慢慢调过来，而且我的驱动是电子驱动。电机，电机是什么概念？电机是电，它的反应速度是20毫秒，发动机的反应速度200毫秒，发动机是曲轴，转一圈50毫秒。刹车，脚下去，油进去，到自动缸，自动缸一推动，前置，刹车片，这一弄，又是200毫秒没了。那你说车的姿态怎么调整过来呢。那电不一样，电机不一样，它瞬间可以变的很快，20毫秒就可以产生刹车、产生牵引，而且它可以把单一的驱动，我们发动机只是一个发动机，把它传到4个轮子上去。电就可以做成分波，每个轮子上都可以做个电机，你说这个车怎么能翻呢，怎么能甩尾呢，它怎么能旋转，你让它转也转不过来，它有足够的时间去调整，600毫秒怎么都可以把姿态调整过来，这就是变革。

因此我们要把握这种机遇，百年不遇的一次机遇，抓住就抓住，这是要靠多少技术集成、创新，在油被电取代的同时，真正要20毫秒来控制、来革命，来革谁的命？革200毫秒的命，让我们的车坐的更安全、更可靠，让我们的生命活得更长久。

谢谢！



## 嘉宾点评

【主持人：何杰】刚才王总作为一个负责任的企业家，给我们展示了他的绿色梦、可持续的梦，我也是到今天才知道比亚迪“BYD”的简称到底啥意思，我一直以为是“超越梦想”，今天才知道叫“成就梦想”。

刚才讲了很多很多，我在2007年当时看过一本书--《崩溃:社会如何选择成败兴旺》，里面就引用一句话，说让美国每个人过上中国人的生活，美国人不干；但是让每个中国人过上美国人的生活，地球不干。跟他讲的也是异曲同工之处。

下面我们进入嘉宾点评阶段，今天我们也有幸邀请到了招商证券汽车行业首席分析师汪刘胜先生，大家欢迎！汪首席1998年毕业于上海同济大学机械系，具有7年产业从业经验，目前在招商证券研究发展中心从事汽车、新能源行业研究，2014年获得“新财富”汽车与汽车零部件最佳分析师第二名。掌声有请汪首席。

【汪刘胜】刚才听了王总的演讲，也有一些感触。谢谢何所！

2014年来讲，不管是从这个行业的成长，还有产业政策的推出，基本上可以说2014年是国内新能源汽车发展的元年。但是我们回过头也看得到，很多政策的推出，包括补贴政策，包括地方目录，还有包括充电桩这一块，很多地方它仍然需要去完善。但是刚才王总也讲了，发展新能源汽车在中国来讲，它最根本的推手还是能源安全的问题。石器时代的结束不是因为石头，那么对于我们来讲，新能源汽车的发展，特别在中国来讲，它确实是存在着很多关于能源安全方面的东西。

这样来看的话，2015年的情况就是国家政策还会持续加大力度去推广，包括补贴政策的落实，包括地方垄断的解除，包括充电设施，等等各个方面的完善。

深圳是比亚迪公司发家的地方，也是立足很深的地方。我们最早知道比亚迪推E6做出租车的时候，那个时候不敢坐，为什么呢？那个时候：第一，大家对电动车没概念；第二，那个时候E6出租车不是现在蓝色的，是红色的，很多人以为是警车，不敢拦。那经过这么多年，特别比亚迪公司对深圳出租车市场的培育，大家对电动车的认识是到了另外一个阶段。大家现在打车的时候肯定特别愿意去拦蓝色的出租车，油价最高的时候省3元，我愿意。这个就是比亚迪公司对目前特别是深圳他的客户经验培养的一个体现。

我们去年也是做了几个研讨会，题目就是叫做“智能驾驭 电动未来”。未来的汽车如果是有车联网的介入，有电子的介入，它没有纯电动车作为基础的话，它是很难完成智能汽车的一个概念的，所以未来的智能汽车它一定是以纯电动车作为基础。

刚才也听到王总讲关于反应时间的问题，就是未来的纯电动汽车可以在安全方面做得更好。我们也会在今年接下来研讨会中把这个概念植入进去，未来汽车的发展是一个智能化的东西、是电子化的东西。未来的汽车，它实际上就是一个拥有大电池的电子产品，这是未来汽车重要的一个表现。

2015年，就是刚才讲的从政策方面还会继续去完善。从销量的预期来看，2013年2万台左右，2014年统计数据是8.8万台，少一点的话是7万多台。但是总体上来看，整个增速也是比较高。这里的统计数据还不包括一些低速的电动车，就是山东卖的这些东西。现在来看的话，因为2014年政策出的很密集，但是刚才王总讲的一样，很多公司在产能的储备上是不足的，特别是在电池生产这一块，它各个环节，包括隔膜、电解液等方面他都是不足的，那么经过一年政策上的确认，很多公司在包括相关产业链上面对整个产能的储备都是做了比较充分的一个准备。所以我们相信2015年会是在去年元年的基础上做出一个更大的发展。

我就简短说这些，谢谢！

## 嘉宾互动

【主持人：何杰】谢谢汪总的点评。

我们第三个环节就是嘉宾互动，请王总、汪总上台就坐，做一个嘉宾互动。

我们说深交所办的创业家思享汇应该区别于电视台办的这些活动，最大的区别我想就是体现它的深度和学术，所以在观众提问之前按照必备的动作，我有些问题必须要抛出来请两位嘉宾一起来讨论。大概我会留半个小时的时间，请各位观众再自由提问。

我提的第一个问题，中国在几年前就提出我们燃油车很难超越发达国家，主要由于发动机的问题和变速箱的“两座大山”，而我们新能源车可以实现弯道超越。我想问两位嘉宾，几年下来以后到底我们跟国外有没有什么差距？或者有差距的话，差距在哪里？

【王传福】其实国人的心态大家也都很清楚，外面的和尚好念经。作为比亚迪，奔驰和比亚迪合作是技术对技术的合作，这也是中国第一家在汽车企业里面真正平等的技术对技术的合作。以前我们很多合资公司，是拿中国的市场换老外的技术，这么一个方式，但是现在看来市场也没了，技术也没回来。那我们这个合作完全是双方相中了对方的好东西，才真正走到一起。从这里看，我们在很多技术上，像电池、电机、电控都获得行业专家的好评，如果是不会获得他的认可他也不会找我们合资，那么多中国企业，比我们有实力多的企业，比我们有政治优势多的企业，多的去了。因此从这个意义上讲的话，我们的电池、电机、电控，我们认为我们是处于全球领先的。

但是国人有时候，特别是汽车产业因为长期的低头，长期的抬不起头，它不像高铁，它也不像我们的互联网，它也更不像我们的家电，也不像我们的工程基建，他打出了信心以后他才能真正抬头，你看我们现在这个行业，现在马路上跑的70%-80%仍然是外国的品牌，和高铁比的话，确实是抬不起头。抬不起头的话，会失去一些自信。

我从技术的角度来说，我们中国在电池方面，其实就是中国、日本、韩国三家，美国他很重视，到现在也没有一个像样的电池厂，欧洲也是。

【主持人：何杰】电池没什么差距，领先了？

【王传福】对，电池、电机、电控没什么差距。我们中国的高铁，就是电机、电控嘛，我觉得这块没有什么差异，我们认为没有什么差异。

【主持人：何杰】汪首席看有什么差异没有？

【汪刘胜】刚才讲的弯道超车，对不起，我觉得没有讨论的必要啦。因为不管怎么的，都得想办法去超一下，这是肯定的。因为自主品牌这些年通过市场竞争，技术基本上没有了。从去年销售的情况来看，除了日系车的下降比较让人高兴以外，自主品牌这一块确实下滑的也非常非常快，这个它是自然而然的消费升级在里面，而且现在的国内传统汽车来讲，确实跟他们的差距是肯定有的。所以我觉得弯道超车这个事情可以不用再提，一定要超！

【主持人：何杰】还是有差距是吧？

【汪刘胜】一定要超、一定要超！

【主持人：何杰】我的第二个问题是2012年7月国家发布了《节能与新能源汽车产业发展规划》里面提出来，到2015年为止我们的新能源车要卖50万辆，但是两位刚才报告的数据大家都听到了，加起来才10万多辆，目前看来还有40万辆的任务，今年能不能完成？如果完不成，原因主要是哪些方面？

【王传福】这个规划，一个是50万，一个是500万，50万是到2015年累计，500万是到2020年累计。只要政策给力，企业产品有一点措手不及，但是比亚迪还是准备的比较早，发力还是很快。

那你要把山东低速电动算进去的话，今年就超过50万台了，看你怎么算吧。我想这

个倒不是什么很大的异议，我觉得这个增长的态势已经呈现了，需求态势已经呈现了，国家出台的政策信心已经体现。

我前几天在北京参加“（电动车）百人会”，财政部的一些官员我们在一起就聊天，他说以前我们搞很多政策，最后钱都用不掉，然后产业也发展不起来，所以搞的我们都没有信心。一看今年这个态势，他们定政策也有劲儿，因为他觉得我给了政策，你的产业真的就起来了，这个信心是非常重要的，政府也有信心。

这50万台能不能完成？我觉得并不重要，态势是最重要的，而且这种态势我们相信会持续三到五年倍增式的发展。

【主持人：何杰】有补充吗？

【汪刘胜】没有。

【主持人：何杰】因为是规划，不是计划，这个趋势发展非常好。

我再问一下汪首席，因为从我们一般人来讲，新能源汽车就首先想到比亚迪，除了比亚迪其他厂商不知道。我想问一下中国的新能源汽车到底有哪些厂商？在我的直觉里面好像感觉一线品牌都没有介入到这些领域，这是为什么？

【汪刘胜】从前面几年来看，像大众、奔驰这些公司，他们前期的论调是不介入电动汽车的。但是特斯拉出来搅局以后，又是纷纷的把电动汽车，包括插电式混动这些车型在业务发展上推到了前面上去，这是一方面，他们也会做一些改变。在国内来，这些企业没有推新能源汽车，跟他本身集团层面总公司那边的储备没有完全搞好是有一定的关系。第二，像国内的合资品牌基本上是由几家大型的国有企业来垄断的。他们也做一些东西，但基本上是以完成政治任务为目标，所以并没有在实际上做很多的事情。我们曾经去调研一个国家大品牌这个公司的纯电动汽车，我打个很简单的例子，开到80码，跟我一起坐在公司边上的人员说，他说你不要吧，我们这试驾等一下翻了，不好看；这是一件事。第二件事，我当时印象很深刻，那个时候是5月份，5月份有点热，我说咱们把空调开了，窗户关了。开了10分钟，那个工作人员说“还是把窗开了吧！”，就是说他很多东西没有完全储备出来。反倒是以王总为首的民营企业，在对未来经济的发展创新方面是有着执着的追求。现在来做的，包括像山东的低速电动车，基本上是民营企业去做，所以我们才是真正的新能源未来的市场占有者。

【主持人：何杰】王总有没有一种抱怨，就感觉对手太少了？很多领域发现没有对手，好像这个产业发展慢一些。

【王传福】其实国家规划的所谓主流的企业，因为这些企业主要赚钱赚的太多了，他的燃油车太多利润了，他可能还没有觉醒吧，他觉得那一块已经很舒服了。因为有时候人太舒服了，他就不愿意去变。你也知道，我们国内这几个主流的企业，他们一年多少利润，像大众，一年在中国多少利润，他一半分给他的合作伙伴。本来国家是希望他们来承担的，叫共和国的“长子”，共和国的主干，但因为他的日子太好过了以后，他就有一些不觉醒。我相信新生事物都是这样，它总是在一波一波当中才会创新，才会改变，才会破局，其实社会发展就是这样，必须这样他才有新东西。要立新破旧的话，应该是在有压力的情况下，有压力的体制下，像我们深圳走到今天也是这样，一个个企业出来，就是因为他有巨大的压力，需要变、需要破，他才能立到新，这也是市场的规律。

【主持人：何杰】穷则生变。

刚才王总在演讲里面多次提到关于新能源的产业政策，有很多很多，根据“幼稚产业”理论，就是因为它在成长初期需要保护，有一定的依据。汪首席你作为一个研究者，你得到一个什么程度以后？有一个什么指标？或者几个指标？国家应该退出新能源的扶持政策了？

【汪刘胜】我觉得一方面，“幼稚产业”需要扶持。刚才王总讲了，国内找不到合适

的对手，就是因为玩的人太少。玩的人太少的话，整个社会资源在这方面的投入是比较贫乏的。但汽车工业它毕竟是一个大型工业，它特别讲究规模效应的，所以未来什么时候产业政策会退出的话，需要取决于整个产业规模所带来的规模效应。

那这个话我在台上不好意思问王总：王总，什么时候我们觉得这个政策的补贴可以退出？

【王传福】有一点是肯定的，就是绝对会退出去的，这个肯定的。但什么时候退？市场热的时候，大家都愿意来买的时候，其实这个就是退的时候。反正很多人愿意买。国家财政部最近公布了2016-2020年，按照这个规划的话，最早也是到2021年吧。

【主持人：何杰】刚才王总也提到了，电动车分几种：第一个是纯电动，第二个是插电式混合动力，第三个是燃料电池，第四个是增程式电动。刚才王总也说，可能作为我们老百姓来讲，第一次买车应该是插电双模动力车是最佳的选择，但是这个车实际上在现实中也受到很多的质疑，很多人就说，包括上海卖的很好的那个“秦”，说大部分还是在烧油，没用电，这是一个。第二，又说电，特别是任志强也在说了，说这个电怎么来的，也是烧燃煤来的，说只是污染换了一个地方。你对这个评论有什么看法？

【王传福】关于双模车，我们为什么做双模而不做单模？就因为我们现在没有那么多充电设施，也没有布局完美的充电网络。

其实就像30年前的汽油车一样，在座的老同志应该都知道，在30年前或者25年前我们在北京驾车去河北的时候要带一箱油，为什么呢？没有加油站。因为20年前30年前加油站不像今天这么多。那么今天也是一样，充电远远没有当年的加油站那么多，不要说和今天的加油站比了，就更贫乏，那么这也是政府的一个软肋，因为我们的基础设施不可能一夜之间建的那么完美，特别是燃油车已经一百年了，几乎做到无懈可击。燃油它整个的便利性、整个的方便性，整个的性能，除了排放以外，几乎是完美无缺。对这么一个加油的网络，我们电动车是做不到。因此我们就要开发这种双模的，双模就能够满足充电不是很完美的时候这么一个需求，它是来自于市场，这个是非常有意义的。

其实我们在做了一些调研也发现，就是说他只要在上海上班，周一到周五他基本上90%以上都是用电的，我们把他的里程拿开看，都是用电的，并不是网上所说的不用电，用油，这个数据本身是错误的，因为我们是最高权威，因为这些数据我们都有。那么至于有一些极个别的不用电，那我相信也不是消费者的责任，因为1公里8分钱和1公里8毛钱，这种差异，先不讲他有多高的社会责任一定要用电，而不污染社会，就从这个价格他也会用电，因为钱是他自己掏的。因为私家车，因此从他个人来说也是非常愿意用电，不污染社会。那么即使他不用，你说他有错吗？他是没有错的，也是社会的错，也是政府的错。那我们推出这种车，即使他买了这种车，明天政府建好了充电，他就用电了，因此指责消费者错误，我认为是不公正的。一样，对我们来说，如果政府把充电网络修的像加油网络那么密的话，我们也不需要做双模电动车，我们就做单模，就做纯电动电动车，因此我们做双模也是无奈之举。这是关于这个问题。

第二个问题就关于电，电的话有多种方式，用煤发电只是其中一种。有太阳能发电，有核电，有水电，还有风电，这些电它本身是没污染的。即使最坏最坏用煤来发电，它至少不在城市里面，它也是在很边远的一些区域，它至少不污染我们城市里面的一些雾霾，这时其一；其二，集中发电，那效率是不一样的，那效率是很高的。像我们现在现代化的煤发电的话，已经用超零碳的技术了，那效率已经接近40%了。那我们普通燃油车的效率，目前平均来说也就15%左右，15%和40%这两个差了好多点，因此它两个排放也不一样。因此，我们认为电动车是当下解决环境问题一个最有效的错误。

【主持人：何杰】我想王总刚才的回应应该说可以正本清源。我也看过一个报道，刚才说尽管电是燃煤来的，但是是集中发电，集中发电有人说一个比喻，叫“公共厕所”；

而每个人开个车在大街上叫“随地大小便”，还是不一样。（众笑）

【王传福】这个比喻好。

【主持人：何杰】我再问一下汪首席，互联网现在影响了很多传统行业，最近比较引人注目的就是乐视网要造汽车，跟北汽合作。你觉得互联网造车有什么优缺点？它会颠覆传统汽车业吗？

【汪刘胜】首先，包括BAT几个巨头在内的企业，对这个行业开始渗透，这个可以看得很清楚。不说造车，像后市场这一块，他们都做了很多这方面的工作。

对于互联网企业来造车，我个人是这样理解，因为互联网思维，他是一种揉合所有社会资源来做一件事情，他们有这种优势。但是回过头来讲，汽车工业，特别是传统的汽车企业，他如果用互联网的思维来做的话，成功的可能性比较小。但是如果是他来做纯电动汽车，如果你用纯电动汽车，电机、电动、电驱动三个东西，而且底盘跟之前的，刚才王总也讲了，传统的汽车它完全是油路游戏，电动车它改变个电子游戏，所以经验上的东西相对传统汽车来讲，他们做纯电动是有这种可能性的。但是我们相信互联网对汽车行业的影响是有，但是它目前还没有出现可以颠覆的水平。

【主持人：何杰】效果还需要观察。

【汪刘胜】这个王总可以讲一讲。

【王传福】我们是制造业的，我们有时候听起来觉得挺奇怪的（摇头）！

互联网造车，那你说互联网谁来造？互联网的手机，互联网基于手机这些设备，以前这么造的，今天也是这么造，也没怎么改变。我们给全球很多厂家代工了很多产品，本身这个就是一个概念，就是一个炒作。先把你造互联网的这些有没有改变，制造互联网的这些硬件设备有改变吗？诺基亚的手机怎么造的，以前怎么造的现在还是怎么造的，没改变。你互联网的硬件设备都没改变，你到汽车这儿干什么呢，我想他这个还是有一点偷换概念。用IT的一些技术提高制造的效率，这个时时都是我们制造业所需要改进的，这是必须的。

互联网在汽车这个行业有什么影响呢？比如说互联网对整个工业业态的一些变化，当然零售业现在是打的稀里哗啦的，阿里巴巴确实是非常创新的模式，这个受到了巨大的冲击，也给别来带来了很多的方便，也仅仅就是方便，减少了运动（笑）。银行、金融，就是必须要效率高，这可能也是冲击。对于汽车来说，在销售，在销售端可以用互联网的思维，像我们现在卖车要到每个店里去跑，确实也是挺麻烦的。我觉得在汽车的销售端和服务端，或者配件的订购方面，这个倒是可以用互联网的思维，互联网的这个方法，它仅仅是一个工具而已，用互联网的方法去做一些改进，这是一个实事求是的想法。

至于说互联网能够把汽车怎么造出来，那都是瞎扯淡，那个都是笑话。（笑）

【现场提问】谷歌在造车呀？

【王传福】谷歌他是做互联网，他觉得你开车的时候你要上网，那开车要上网咋办呢？就自动去开车。他就是就你别开车了，你上网，车在那儿开，他搞一个自动，还是要上他的网，是这个概念。自动驾驶的话，谷歌是一个创新的企业，很值得大家去尊重，这种概念。

自动驾驶这个技术，我想未来有一天会实现，但是这个需要大家集体努力，各个业界都要达成，包括像传感器，等等这些都是需要，至少法律上不完备。中国人一年，就按照可报道的一年交通事故就有8万人死亡，那说交通事故有8万人，因为是自己开的车嘛，那么出了车祸，也找不到谁（别人）。如果说这个车是比亚迪造的，是自动驾驶，我坐在车上出了车祸，那这就说不清楚了，从法律上讲，如果他自己开的，那是啥事都没有。就像我们说的电动车一样，如果燃油车着火了，那燃油车着火了每天都有，如果

电动车着火，一辆车就不得了，那我们这个股价就要掉一半。就是一个新生事物会涉及到好多法规、舆论，包括环境，都是非常苛刻。因此自动驾驶我不认为技术上有什么困难，技术上总是慢慢，因为我们是学技术的、制造的，肯定有一天会解决。就是法律上能不能容忍，假如说我本人或者我亲戚，坐在自动驾驶车上出了车祸，能不能客观地去对待它，这是我们面临的一个最大的问题。

【主持人：何杰】刚才王总已经阐释的很清楚了，刚才说股价掉一半。我告诉大家，在前不久（某天）比亚迪股价掉了40%多是吧？我想说一件事是什么，就是那一天2点半跟3点我正好跟他一起开会，其中专门谈到思享汇启动的话题。但是2点半到3点，我就看王总2点35出去接了个电话，接电话时间很短，半分钟，回来以后啥事都没有。你遇到这种大事一点反应没有，当时怎么回事？

【王传福】接电话的时候，我有一点点吓了一跳，真的不知道什么原因，我叫他们查什么原因。因为我是公司的管理者，我本人知道最困难的时候过去了，特别今年公司基本面都越来越好，新能源我们久盼的这些政策，看到了早就期盼的市场热情，就是购买我们双模车的热情如此高涨，高兴都来不及。

公司基本面没有谁比我更清楚，也没有谁比我更有信心，这些都毫无疑问，只是越来越好。首先对公司我们一点不怀疑，当然就因为这种不怀疑才有这种淡定。

【主持人：何杰】心里坦荡。

【王传福】那天正好在开常委会，接完电话进来，我也在琢磨这咋回事？首先我本人没问题，当然网上传说是不是王传福被抓了（笑）。公司基本面也没问题，我本人也没问题，这些都没问题，那可能是一些爆仓这些问题。

【主持人：何杰】我想再问王总一个话题，特斯拉进入中国以后引起了一阵轰动，当时王总说过“我可以分分钟造出特斯拉”，去年好像又说了一个，“我希望跟特斯拉一起抬轿子”，就为什么出现这种转变？你到底怎么评价特斯拉呢？（掌声）

【王传福】因为电动车我们也坚持了比较久，所涉及到这些技术，就是特斯拉这些技术我们已经储备完了。关于车型方面，我们只是说针对这一技术我们制造是没问题。但是后来业界也表达同样的这个想法，这是没有问题的。

就是品牌定位了，特斯拉我们也很佩服他，他的聪明之处就是他定位到高端的这个群体，那么这个群体一般都是家庭第三部车、第四部车，然后对价格又不敏感。大家知道电动车的缺点很明显：第一是价格高；第二是他要是天天用的话，他有时没有地方充电，偶尔用没问题。那么这个群体正好：第一个，他不在乎价格；第二个，他不天天用，然后他要追求时尚。他正好抓住这个群体，当然这个群体可能是一个小众群体，但是他抓住了，然后正好也赶上资本市场的热捧。其实这个应该来说还是挺不错的，我觉得在商业界里面应该还算一个传奇吧。

关于“抬轿子”，其实我们一直在强调，一个新兴的产业特别是需要很多政策支持的这些产业，一定要是百花齐放的，国家的政策也不可能为一个企业去设定，一定要为多个企业，或者产业的方向去设定。比如像集市，就要成行成市，有了集贸市场大家都来去买，虽然这里有很多竞争对手，但是有很多人来买，一样可以抵销竞争。或者我把它举例子像抬轿子，你一个人是抬不起轿子，一定要四个人来抬。那么这个行业现在就处于这么一个状态，如果大家多不做，只有比亚迪做的话，国家是不会给政策的，即使给也不会给这么多的空前的政策。因此我们也呼吁，因为电动车现在需求本身就很旺盛，多一个少一个其实并不重要，关键大家都来做，产品一多，老百姓热情一高，大家都买电动车，觉得电动车很好，也没有比普通车不方便多少，这个市场就起来了。你想我们占整个燃油车的市场还不到1%，假如说燃油车的1%，再加个1%给到电动车，大家都已经吃的很饱了，都很好了。其实我们的主要“敌人”还是燃油车，而不是电动车，因此我

想这是正常的。

我刚才说双模车，其实我们也抓住了这么一个心态。以前美国有一篇文章，“谁杀死了电动车”，当然就是石油公司，他是因为利益在。或者说石油和电，如果用纯电动车来说，石油和电它是水火不容的，发动机和电池也是水火不容的。但如果你要把它做成我们的双模车，双模车对电力公司，你用我的电；对石油公司，你要用我的油；对电子厂，你要用电池；对发动机厂，也要用。因为汽车这个产业它不是小产业，在国家几万亿，在全球的就业也是很大，这个产业在中国除了房地产以外它属于第一大产业，它带动了各种产业链，实际上这些是利益集团，特别像石油公司，大型的汽车公司，发动机产业，等等，如果你推出的产品够于革命的话，革他的命的话，他会很大的反对利益来把你掐死。

其实我们觉得双模电动车，除了消费者买了以后没有里程忧虑，政府觉得对充电站的软肋还能够容忍，因为有了双模车他可以理解，就是充电站没那么多、没那么密，他也是能够接受，如果电动车没有充电站肯定就骂你政府，对政府来说他觉得双模车能够把他的软肋掩盖一下，做双模车对业界反对声音是最小的，为什么？对传统的汽车公司很好，对发动机公司也很好。其实我觉得双模电动车是多方达到的妥协，因此必将成为私家车增长的首选。

**【主持人：何杰】**今天王总一再推荐双模电动车。

我还是想回到(纯)电动车。消费者是不是买电动车实际有两大困扰、两大担心：第一个是续航里程，第二个是充电设施的问题。所以我想问两个问题：第一个问题，在未来可见的几年里头咱们的电池能不能有些革命性的创新？比如说石墨烯算不算。第二个问题，充电设施的建设，王总你觉得到底是应该一个方面努力，还是要形成一种合力来推动这个工作？

**【王传福】**关于电池的话，这个技术成长很快。但电池这个行业又是一个发展很慢的一个行业，像铅酸电池，就现在我们大家开的车里面用的启动电池还是铅酸电池，不管你这个车有多贵，即使是100万一台，像宝马、奔驰这种车，你还得用铅酸电池。铅酸电池寿命就2年，汽车的寿命是10年，很多我们在座的领导都知道，你们最头疼的就是电池的寿命只是汽车寿命的五分之一。那么这些大公司也是不惜代价去想买最好的，但是电池没有好电池，你只能买铅酸电池。就说明了电池还是拖了整个业界的后腿。

最近几年电池的成长速度快了很多，当然也随着锂电池的开发和生产以后，一下就拉动了整个产业。再加上因为人类这种转型，能源消费方式的转型，特别像中国这些国家，以能源安全为主，大力推动电动车以后，这时候所有的资本、资源全部聚焦到电池行业，这个投资，我相信这几年电池的技术成长速度可能远远比以前快，但再快电池它涉及到材料学，也没有想像的那么快。就我们刚才说的，铅酸电池这么差，60年代以来到现在还在用。我们20年前也经常听到电池如何如何进步啊，10年前我们听到1秒钟能充满，这种话也会经常听到。但是我想这里，根据以前的经验就是你们不太当真。说这个电池不行了，它也用了这么多年。比如说60年代以来就说铅酸电池不行，今天所有的奔驰车还是用这个不行的电池。说这个电池很好了，你们也不要急，可能也需要20年才会用到你的车上去。就是电池它是个材料学，它的发展速度，它可能实验室说行，但是真正要大规模生产还是需要一个过程。就像我们铅酸电池一样，都说它不行，但你还得用。因此电池的产业它是一个比较缓慢的产业。

比亚迪我们有1000个人的团队来研发电池，我们有一系列的储备。就是说我们这里选择的体系有很多是从安全考虑。就像我刚才说的，燃油车着火了，谁都不去管它；电动车，比亚迪只要一辆电动车着火，那股价掉一半。就像我们双模电动车，我们现在用的是磷酸铁锂这个体系，这个体系的好处是不着火，但是改成别的体系，可能省上10公

斤，10公斤对车来说其实也不算什么太大，稍微改一改，用一些先进的电池，能量密度高一点，大概能省个10公斤。10公斤的话，这个睡觉就睡不安心了，哪天着一个火股价格就掉一半。就是现在人类对电动车一定要有非常理性的看法，不能一棍子打死。当然现在我感到越来越变了，比如说车祸造成的起火，那个与电池没什么关系，一定要客观的去看待这些事。

如果这些环境好了以后，比亚迪也会启用一些更高密度的电池。对于我们来说，我们的电池研发人员很多，我们的专利也很多，我们各种电池技术都储备了，非常完备的。因此我们也在看环境的变化，当然我们也呼吁这个环境要变的更好一点，不要对电动车太过于挑剔。这是第一个问题。

第二个问题关于你刚才说充电网络。充电网络，应该说中国政府想干一件事没有干不成的，但是这个需要一个时间和过程。我们刚才说的国务院发表指导意见“30条”里面，就光充电设施这一块好像有至少6-7条就讲充电规划，等等这些问题。但是这些问题落实到每个地区还需要一个过程，但是我相信不久的将来充电网络越来越齐以后，电动车的普及速度才能真正是一个倍增式的增长。

**【主持人：何杰】**汪首席觉得两大电网公司在充电设施建设中应该扮演一种什么功能？

**【汪刘胜】**我觉得电网公司实际上相当于现在的自来水公司，已经把水送到你家里面去了，他实际上就扮演这么一个角色。那水送到你家了，你不装水龙头，这个就是你的问题了。所以整个充电桩的建设，实际上不是谁不愿意去做，而是没有找到合适的商业盈利模式。

比如说如果你这个小区，我让你物业管理公司从充电的过程当中能够盈利的话，那我干吗不干脆呢。所以现在来讲就是水已经到你家了，你怎么去装水龙头。装水龙头的问题，就是你怎么解决充电端的商业运营模式的问题了。

**【主持人：何杰】**那就是商业模式寻找的过程。

我想再问一下王总，反思比亚迪的成长道路，实际上也是走过了一条充满希望的艰辛之路。在整个过程中也经历过利润的大幅缩水、经销商退网，包括你刚才说了汽车被撞以后起火，这些事件我想请王总分享一下在这个过程中觉得有哪些教训可以汲取？比如说当时你面临这些问题的时候，当时的心境怎么样？怎么走过来的？

**【王传福】**教训的话，比如说三年前E6被一个180公里（时速）跑车给撞了，本来就是一个很普通的车祸，人家说我们是“躺着中枪的”，这个真的。那么这件事造成那么大的动荡，当然作为管理者来说，我们觉得其实真正是无奈，我们是没法去回避，就躺着中枪。

作为我们来说的话，反而通过这种磨练，不同阶段的各种事情的磨练，锻炼了我们管理团队怎么去应对，我们也做了一些应对，包括公司的澄清公告，等等。

包括像上一次我们的股价突然半个小时内一下掉了47%，我们也是不知道咋办，当时也磨练了我们投资者关系工作人员，他们也是周末加班、开会，其实对他来说也是一个锻炼，那也是训练我们管理者的管理能力，怎么去应急处理它。

当然企业的话，也会走一些坡，企业也有周期性的变化，比如说走一些低谷的时候，比如说我们利润缩水，等等。这些是企业发展中走的一些路，这些路给企业带来很好的总结。在管理一家公司的时候要兼顾短期和长期的战略衔接，当你短期的战略实施以后，你长期的战略怎么去接上，中间要有个三年的空档期的话，那对于管理层来说，对我们的投资者、我们的股东来说，因为股价的下跌对他们的影响还是很大的。这也是教育管理层以后在未来定战略的时候要近期、中期、长期的战略衔接，一定要注意各种各样的风险回避和风险管理能力，这也是提醒了我和我的团队要加强这方面的工作。



【主持人：何杰】我想王总的阐述应该对在座企业家会有一些启发。

我还想问王总一个问题，就是关于创新和专利的问题。因为我们最近看过一个统计，2014年比亚迪的各种专利量超过了1万件，在国内企业中仅次于华为和中兴通讯，而我们也知道早期比亚迪也是经历过模仿、复制的阶段，您也曾经说过一句话，说一个新产品研发，60%来自于文献，30%来自于样品，5%来自于材料，自己的研究也就5%。所以我想问一下，这个模仿、复制是不是一个新兴企业在成长过程中一个必然阶段？

【王传福】不，讲那个话的时候那是以前。那时候我们做...

【主持人：何杰】您还说过一句话：“专利一经改头换面就是自己的了。”

【王传福】做电池的时候，那现在不一样，现在我们是处于一个变革的时候。像我们做双模电动车，本来就是全球第一的，因为我们全球第一辆双模车，插电式的电动车是中国人做出来，也是比亚迪做出来，是2009年。比通用上市的VOLT提前了差不多两年半时间。

因为现在我说了是百年不遇，这是极大的机遇，一百年都是用油，四个轮子，那我们正好利用这个机会，抓住，进行变革、创新。

特别是汽车这个产业，它是多技术融合，特别在技术创新的时候。你看汽车在和平时代，就是在没有太大变革的时候，推动汽车行业的成长主要是靠效率，效率来推动，谁效率高就谁赚钱，这时候他的业务模式是专业化分工，你分工的越细你的效率就越高。这样的话，你会看到这些行业里面，像奔驰也好、宝马也好这些赚钱的大公司，除了品牌，就是一个整体的设计，车身的设计，一个壳子，再加上一个发动机的硬体，连变速箱、底盘、空调、车身电子全部卖光，因为这样他效率最高。比如像卖给德尔福、卖给联电，卖给博世，一下他可以做无数个发电机的软件。这种是在和平时代的时候最赚钱。

但是当你这个行业发生变革的时候，比如说中国因为能源的安全，不能烧油了，烧电，那这时候就需要一些整合，就像又回到一百年前奔驰造车一样，他什么都要造，福特造车的时候什么都要造，所有的底盘系统、车身安全都要造，这时候所有的标准、所有的投资、所有试验的成本，所有失败的成本，都是你主机厂来承担，零部件厂它实际上很小的，因为这种新兴产业，很小的，这样的话才能便于变革。

大家在很多行业里面也会看到，当然平稳的时候行业的领导者往往是管理效率，当变革的时候一定是技术的整合，谁有很好的技术谁就是这个行业的领导者。等这个行业又开始平稳的时候，这些公司可能又亏钱，然后又开始卖卖卖，所谓的专业化分工嘛。

那么我觉得现在汽车行业已经到要转型、要改的时候，这时候拥有发动机技术、拥有发动机软件的技术、拥有变速箱的技术、拥有变速箱软件的技术等等，拥有这些技术的公司会最先把产品推出来，因为他有整合能力。

比如像比亚迪做双模电动车，双模电动车有6道门槛，电池、电机、电控三个门槛，不用说了。还要有发动机的软件，发动机已经不是门槛，大家都会做，但发动机的软件全球只有几家可以，因为他们都把它卖掉了，卖给博世、联电啊。发动机的软件是一个门槛。第二个门槛就是自动变速箱，自动变速箱的门槛实际上比发动机还要高，比如像奔驰、宝马他们是没有自动变速箱的，他们是买ZF（德国采埃孚）的，因为买ZF的便宜，在和平时代就是这样，他是专业大规模生产肯定是便宜，品质又好。第三个就是自动变速箱里面的软件。这6个东西在一起你才能把双模车推出来，因为你一脚下去，你用多少电、用多少油，它都是无缝链接的，都是自动分配的，这就是靠电机的软件和发动机软件进行无线的交互。比亚迪开发这个车的话，我们就把几个事业部叫过来闭门会议，门一关我们一个产品就开发出来了。如果像别的公司、大公司他很困难，他要把博世叫过来，因为他是做发动机软件的；然后再把ZF，做自动变速箱的叫过来；再把大陆，做自动变速箱的软件叫过来；再把西门子，做电机的控制软件叫过来；然后再叫

个谁，这么多的大公司在一起开发个产品，你想大公司他的效率，然后大公司再对一个大公司，然后若干个大公司在里面，这一倒腾，一倒腾，这个产品周期就不好控了。我们一个产品可能三年，或者甚至于一年，他们可能变成五年、六年，那这个时候谁快谁就能跨入技术的门槛、谁就能跨过规模的门槛、谁就能享受最好的政策。因为政策它不是持续的，到你 2020 年开发出来，这个政策都没了。那你享受这么多优势的话，其实你就是成为了行业的领导者。

有时一个新兴的行业就是这样的，往往只有第二，没有第二，要么就第一，要么就第十。因为什么？你走的最快，你最先跨过技术门槛，最先跨过规模门槛，规模门槛在汽车里面太重要了，你上到规模以后，你的价格就下来了。然后同时你又是政策的最大受益者，因为什么？很多政策是解决这个问题，那你这一些实践。为什么马凯总理到深圳调研？就因为我们有太多问题，我们是实践者。那要到一些大的国有企业，你问他问题，他没问题，他没干他哪有问。解决这些问题就成为政策，这些政策先出来，那肯定你自然而然就成为受益者。你拥有这些优势的话，那你的发展就会变的很快、很快。如果是第二名和第三名的话，他就是始终在后面跟，就很困难。

【主持人：何杰】谢谢王总的分享。

最后一个问题我问汪总，您刚才在点评的时候提到，在农村和城乡结合部里面有很多低速电动车，低速电动车目前没有合法化，也没有拿到目录，没转正。你觉得低速电动车的发展，它到底是我们的新能源汽车的推动者还是破坏者，应不应该转正？

【汪刘胜】低速电动车现在主要是由几个人口大省，农村比较多的城市推的比较多，特别像山东，山东现在拿到牌照的有七八家企业，就是本地的，地方政府的牌照，现在一年的销量大概是 1、2 万台。这个车跟纯电动汽车来讲，没有太多的可比性。第一，它的价格比较低，3 万元，或者更低的 2.9 万元左右，最多的也不会超过 4 万元，它是用于在农村的代步工具。但现在这一块，刚才跟王总也探讨过，至少公安部这一块不愿意管，因为像电动自行车、助力车你是没办法管理的，那现在低速电动车确实有市场需求，因为它比较便宜，像老年人代步，特别像农村里面现在小孩都是要接送的，年轻的父母都在外面打工，那开个这个车，带个小孩，遮风又挡雨，挺好的。但是这个产品急需有一个规范出来，为什么？大家也知道早年的电动自行车、助力车是规定它只能装多少电池，不能超过多少速度，但后来大家相互竞争以后，就偷偷的把电池用量加上，把速度也提上去了。但是现在这个低速电动车，反正也不叫低速电动车了，现在不知道叫什么，还没有给它合适的名字，“双 80”（续航里程 80 公里，最高时速 80 公里）。

但以现在的产品来看，它的安全性确实是比较差的。王总，我是不惜生命安全去试驾了好几次。为什么会这么说呢？车开的多快不算你的本事，你能不能及时刹车，这才是你的本事。你开到 80 码后，一脚下去 20 秒还没有停下来。我们开玩笑说，实在不行你把脚拿出来蹭，脚刹。所以现在这个车它有市场需求，但是如果你没有拿到一个政策法规来管起来的话，这个未来带来的问题也更多。

那现在来讲，你是叫它低速电动车呢？然后很多人说这个东西不符合中国大国的品牌形象，还低速电动车，后来干脆叫电动式的摩托车吧，那小孩又迷糊了，这到底是摩托车还是汽车，本来就长汽车样子，你叫它摩托车。现在大家也在争，但我的意见，还是要给它一个名分，有人去管，然后这个产业才能好好地发展。那现在你不给它名分，国家不去认它的话，它也会有它的市场空间。像电动自行车一样，国家要么就压制它，但是它一年 3700 万辆的销量，是创造了一个很庞大的产业。

同时，我们觉得如果你把这个低速电动车好好的规范起来的话，包括电池相关的产业链，电机的产业链，也能做一个大规模的培育。我觉得是好事情，不应该去排斥它。但是我也不知道以后它是叫低速电动车，还是四轮摩托车。



## 观众提问

【主持人：何杰】好，谢谢！

现在就进入观众提问环节，要求有两个：第一，自报家门；第二，每人一个问题。

【现场提问】几位好，我是来自深圳大学的。我有个问题，我看到一个数据，我们今年卖的纯电动车全国销量最大的好像应该是在康迪，他是总共纯电动车卖了好像是1.4万辆，我们国内卖的纯电动车总共才2万多辆，他占了半壁江山。但是刚才我们都没有谈到过这个企业。所以我想请问台上几位，作为这个行业里面还算不错的一个参与者，你们怎么去看待这个企业？以及他造的目前档次还不算很高的一个电动车？

另外，他们开创了一个叫“微公交”的模式，在杭州，现在在广州也有了，还有成都，就很多大的城市开展了电动车租赁，他自己建充电站，自己建电动车的停车场，向广大市民租赁，现在他所有的车都是直接卖给租赁公司，并没有直接往消费者身上卖。我第二个问题就是说，您们怎么看待他“微公交”的商业模式？

就这两个问题，谢谢！

【主持人：何杰】他准备到这个企业去工作。汪首席回答一下。

【汪刘胜】像今年这个产业政策陆续的出，有补贴，而且这个标准“双80”以上，所以很多企业他是踩着“双80”稍微过一点点去拿到他的补贴的。我不知道你有没有去开过那个车，但是我劝你还是不要开。

这个商业模式，康迪是在杭州那边建了一个厂来做，从这个角度来看以后出了事谁来担，这个我也讲不清楚。另外，就是因为他是杭州本地，他采用这种商业模式，我想他在其他城市做推广我想还是挺困难的。

【王传福】我想我们不太方便评价同行。说到这我想讲几个客观的事实，又要碰到市场是不是真正到了，我们现在谈的都是私家车，个人使用的，或者个人租赁使用的，公交可以由去买单。那么一定要判断它是不是个人买的，是不是喜欢使用的，这样他的量就能够持续。比如说你哪怕是今天卖了5000台，那明年可能达到8000台、9000台，如果你只说这1万台车是自己卖给自己的，当然会拿到一些补贴，这个能不能够持续？那你明年、后年能不能持续？这个就是要去判断。如果是这1万台车真正卖给1万个个体，而且1万个个体真正每天上下班在用，那么这个是可持续的。

现在你会看到，杭州前天发了一个本地的补贴政策，杭州发布新能源补贴政策里面有一句话，微公交不在里面。杭州当地政府他应该是最知道的，因为他是给他本地带来就业和税收，都没有给他按照国家的补贴方法补贴。从这里你就可以看得出来，他这个里面的用意。那你在杭州都拿不到政府的补贴，那你到长沙，当然这个量可以帮助长沙完成任务，可以帮忙成都完成任务，这是很吸引到你政府的。但是你要是左手卖给右手，你这个能够做多久，炒股是可以，但是你最后还要可持续，关键这个可持续是非常重要的。真正要卖给消费者手里，他真正在用，一个传十，口口相传，我买了以后让你买、让他买，这样才是非常可持续的市场。

说到这里我们再说一下，刚才汪首席他说到，其实农村真的是中国第一个地方，什么地方呢？充电比加油方便的这么一个地方。在城市里我们觉得是加油比充电方便，但农村正好相反，他加油真的找不到地方，他充电一插就行了，农民都有大宅子。低速电动车，农民最后发现使用成本真的低，电真的便宜，就是电比油的效率要高很多，最后反映出了价格便宜很多。因此农村这个市场未来是很大的。当然农民他也需要很好的产品，就像以前的微面，微面原来2万多元一台，现在也卖不动，现在还是卖5万元一台的车，就是农民他也在升级，随着生活水平的提高，差的车他也不要。2万元一台的车为什么不买，现在买五菱5万多一台的车，就是说你只要品质做得好，他也可以慢慢

升级。

就像我们自主品牌去年为什么压力很大？就是因为老百姓都富了，老百姓一富以后他就有钱了，有钱以后他就买一个国外品牌，有面子啊。我们不是说了吗，如果说今天习总书记给每一个中国人发拆迁费每个人发30万元，明天这个自主品牌全部死掉。因为什么？30万元他可以买大众，是吧，那多有面子，那让我们这些自主品牌不就死光了。就是现在消费他也在升级，农村这一块也是一样，也是在慢慢升级，就是说你一定要开发一个真正能够满足他需求的市场。

刚才说这种低速电动车没有法规，消费税也不缴，驾驶员主要是老人，不要驾照，也不要各种费用，各种税收都不要，你既然不上路，你所有的费用都免掉了，它成本也就变的很低。当然这里会带来很多新的问题，我相信这一块只要有责任的这些企业，有技术这些企业，怎么把产品做好，其实农村应该是一个很好的市场。

【主持人：何杰】好，继续提问。

【现场提问】两位嘉宾，晚上好！我是深交所研究所的一个实习生，我现在的的问题是，就是这两年在资本市场上我们看到汽车行业的两个最大的股价催化剂，一个是我们今天晚上所探讨的新能源汽车，另外一个是最最近说到的物联网，尤其是车联网。作为国内家用电动车的龙头，我目前没有看到比亚迪在官方上有任何的关于这方面的表态，所以说今天趁着这个机会可不可以请两位嘉宾对这么一个概念进行点评和它对汽车市场的影响？谢谢！

【汪刘胜】刚才我简单介绍的时候也讲了一下，未来叫“智能驾驭 电动未来”，未来汽车就是建立在电动化基础之上，加了很多的电子元素，加了很多互联网的技术，就变成了最终所要实现的“智能汽车”。

智能汽车跟自动驾驶不一样，自动驾驶可以很简单的实现，但是智能驾驶会涉及到的东西非常非常多。第一个是刚才王总讲的，责任上的问题，就是法律上的问题；第二，智能驾驶，在中国这么拥堵的道路上怎么实现，然后领导出门要封路，你怎么办？所以很多的这种问题都需要去面对。

从去年股价的表现来看，像去年3月份开始的一波新能源汽车，包括后来一直持续到我记得是接近6月份，后来又是在6月份开始炒“车联网”概念，主要是后市场的东西，包括一些PE资金开始进到车联网、易车等等这些公司里面去，所以它其实是代表着整个汽车行业未来发展的方向：第一个是智能汽车的发展，第二个是互联网对整个汽车目前在销售领域，还有后市场的领域，它的渗透力度是在不断的加强。

王总，看你有什么补充？

【王传福】我们的理解，我可能和大家还不一样，汽车分两层技术，一个是在汽车的底层，这个它比较封闭的，它是用总线联系的，汽车的安全、发动机软件，包括电机驱动，这个我们一般都是封闭的体系，不开放的。然后上面我们叫多媒体，实际上就是吃喝玩乐的产品，娱乐这些东西，这种可有可无，就是这个系统没了车照开不误，它与车本身是没关系的。那么现在所体现的车联网，可能就是指这么一块。

我们比亚迪的车，底层这一块是不开放的，完全是独立的，以汽车的安全为主控制，包括未来的自动驾驶，等等。上面这一层的话，就是一些以娱乐为主，但是比亚迪我们希望不要改变消费者使用互联网的这个习惯，因为互联网这个产业已经是深入人心了，你一定要做到不要让人家怎么样，现在还有一些品牌的车他总是企图改变你们的习惯来适应他的车。现在看好多车都喜欢用按钮拧来拧去输一个目的地，互联网就是体验，就得用手，说明书对互联网是没有的。乔布斯的聪明就在于他能让一个3岁的儿童能玩游戏，微软的弱点就是因为它要看说明书才能使用他的Excel和PPT，那么乔布斯显然是成功了，他让你体验，让你“弱智”，“弱智”都可以用。我们现在口头禅就是“小孩能用，

这个软件就好”，或者我们找一些“弱智”的人来使用。如果要是工程师来用，那多复杂。  
(众笑)

那我们现在很多车，包括我们在座的买很多豪华车，像奔驰、宝马这些车，很多要看它的说明书，看完了以后才会用。我们比亚迪的车，未来就是“弱智”的人都可以用，很方便，任务设置，一样，在我们车上用互联网，就是根本不要看任何说明书，只要你坐在车上，1秒钟，所有的东西你都会用，这才是真正的做到“车机融合”，不要太复杂，太复杂就会走微软的这种道路。因此我们想把车和机，机就是指手机，高度的融合，让消费者体验，要保持他互联网的这种体验，保持他互联网的使用习惯，不要企图改变他，你干吗要改变他呢，你要满足他的需求。

但是未来如何把多媒体和你的下面怎么去沟通，怎么对自动驾驶这些。我们比亚迪汽车在互联网里面，应该是在汽车领域我们了多少部手机不计其数，我们对互联网根深蒂固，我们最早就是做 IT 的，互联网的思维融于我们一体，未来我们在汽车里面应该是最有发言权。当然互联网我相信未来会越来越大，而且越来越普及。

【主持人：何杰】再继续提问，给后面一个机会吧，后面举了好久了。还是前面。

【现场提问】首先，感谢何总，感谢深交所给我们提供这么一个平台，也感谢王总和汪总的分享。我是做投行的，投行并购，今年也看过一些新能源的项目，有一些是充电桩，还有一些超级电容、光伏发电站，那么今天我不给你提工作上的事情，我提一个民生的事情。

深圳现在出台的两个政策，一个是限购，一个是路边停车超级高的收费，我觉得可能对你们汽车行业可能不是太好吧，用车的成本提高了，那可能大家就不会去买车了。但是我们小市民们又没有办法去说这个事情，反映这个事情，我们看到的媒体报道就说路边停车费提高以后，路边畅通了，但是他们又看到我们心有多少的堵，路是通了心是非常堵的，但是我们又没法去表达。所以我在这里今天能不能向王总提个建议，就是说您内部能不能成立一个部门，就是专门对政府的一些政策。你们做这个事情，对您自己公司可以成立这个部门，同时我还建议您向汽车行业协会或者其他厂商去建议这个事情。您为什么要做这个事情？您有三点好处：第一点，对您公司，对于汽车厂商来说肯定是好的，让大家的成本降低了，买车的人和用车的人会越来越多；第二点，您为我们广大的消费者车友们做了一件好事，这个名声非常的好，我们会感谢您；第三点，提高政府的相关部门防堵治堵的治理能力，除了罚款就没有别的招了吗？谢谢！

【主持人：何杰】行，我明白你的意思了。王总另外一个身份是深圳市人大常委，可以监督政府的。

【王传福】其实刚才你提的这个问题，也是反映社会对政府的普遍意愿。现在包括深圳也好、杭州也好，采取这些举措也是一个无奈之举，因为很多东西都是难以为继，就是说我们汽车的增长速度真的是太快了，包括燃油车的增长。汽车进入家庭以后，一个城市每年的增长都在 15%-17%，基本上每个城市五年内都翻 1 倍。车辆翻 1 倍，我们的道路不可能翻 1 倍，这样就必然带来拥挤，这就是一部分人利益和大部分人利益怎么去衔接的问题。

因此我相信不管采取什么措施，假如说上帝的话，他也没有什么办法。未来，我想限购限行一定是一个新常态，现在大家都谈“新常态”。29 个省会城市未来五年都会加入限购、限行里面。

【主持人：何杰】王总是最高兴的，因为有 2 万辆是买新能源车，基本上不用占指标。

【王传福】这里是这样的，应该是喜忧参半，有喜有忧。忧，深圳限购限行以后，深圳的量占我们国家，我们国家 2300 万辆车，乘用车是 1900 万辆，深圳一年 60 万辆，

才是1%-2%，但深圳带来的示范可能会形成很多城市去跟进，这个就是忧。因为很多城市都要加入限购限行的话，对传统车的销售是一个巨大的打击，这对于我们、对于其他的传统车厂都是忧。

喜呢？忧中有喜在哪儿呢？新能源车基本上还是网开一面，因为按照国家的战略，新能源车不应该在限购系列里面去，这对我们做新能源车来说确实是喜。

我作为深圳市人大常委，表面上看限购限行是一个懒政，是简单的一个措施解决拥堵问题，但实际上也是无奈。深圳现在300万台车，如果现在再不限，马上就到400万台车。等到400万台车，那深圳根本没法开车。这一限，少数人利益得到了伤害，但是大多数人的利益还是能保障。我在这里也是替政府说一句话，其实也是很难，非常难。从产业的角度来说，我们希望中国走日本的模式，买车不开车，日本买车不开车，日本汽车的这个市场还是很大，但是他买了车以后他不买，他只有周六、周日开。因此我们作为汽车产业，你不能不买车啊，不买车我们咋活，还得买，但是周一至周五不要开，还是要坐公交、坐地铁，周六、周日开，我们希望走这种模式。但是这个有一个条件，必须要有很好的公交系统，比如像香港、像东京一样，这样才能解决这个问题。

【主持人：何杰】王总主要说路上不要有车，心中有车就够了。

最后提一个问题。

【现场提问】王总，您好，我是来自清华大学深圳研究生院的，我是做锂电池，然后偏重材料。我们那边有很大一个课题组也在做锂电池方向，现在有一个问题我想问一下你。我感觉现在很尴尬，因为我们班或者说我们课题组做这个锂电池方向，最后找工作，因为我今年刚刚找到工作，几乎全部转行了。我们班一个课题组本来是做这个方向的，结果找完工作大家都不做这个。然后刚才您又说到在发展新能源汽车中电池算是电动汽车发展的一个瓶颈，而且材料也是很关键，您刚才提到铅酸电池，包括现在磷酸铁锂，或者相关的锂电池。但是就是说不是说不热爱这个专业，不热爱这个方向，对这个很反感，但是就是一个现实，相关领域最终找下来的工作条件差、待遇低。我就想问一下，比亚迪在锂电池相关领域的研究，究竟有没有什么改进？因为我们之前找过北汽、广汽、上汽，或者一汽，虽然说他喊着一个新能源的口号，但是他在相关领域的投入，包括从他招生能够看出来他们并不是很重视。比如说我说我是做电池的，他说对不起我们不做电池，我买就可以了。我想问一下，比亚迪作为民企或者私企，他应该有独立于这些传统的国企办事的模式和创新的方法，在锂电池相关领域的研究有没有自己一些想法，能够提高一下待遇，或者说是吸引一些青年的人才？因为我觉得我们课题组做锂电池应该做的是不错的，但是最终很悲剧的是大家找完工作全部都转行了，我想也是对这个领域的一些损失吧。我想问比亚迪在这些相关领域有没有一些想法？谢谢！

【王传福】我想你这种状况应该即将过去了，因为新一轮机会即将来临，或者已经在走来。我们在座很多做投资的人都看到，呼吁啊，欢呼啊。呼吁了好多年，真正到来也就是2014年9月份，从购置税减免以后，其实前面那些都是瞎忽悠，很多地方都没有出真手，只有马凯总理先后来了两次，应该说马凯总理主抓了以后，把它搞的很细，把各方的利益搞的很细。真正的春天到来，有标志性的应该是2014年9月份，购置税减免是一个真正起来。然后到了后面的政策，你看就层出不穷。原来很多电池厂忽悠要建很大厂，那都是忽悠，他不敢投资。包括我们比亚迪也不敢投，万一投下去了，这真金白银，那市场没起来我咋办，我怎么跟投资者交代。但现在不一样，现在看到需求的拉动，老百姓真金白银买这个电动车，而且还向周边的同事介绍他买，这个已经在身边发生了。那各种政策的密集出台，而且甚至说是空前的。这样的话就一定会引起新一轮投资，这个投资是真金白银的投资，包括比亚迪我们也是真金白银的投资，包括电池及相关的材料。比如我们现在隔膜纸也不够了，好多零部件都不够了，我自己的产

能也不够了，我的电池线也不够了，我们越来越呼吁说建的很大，实际上真正回来一看，这里有的环节是大的，但只要有一个地方卡脖子，整个线就通不了。比如说隔膜纸不够，你说你生产线再好再漂亮，它就停在那儿了。

因为你刚才说的这种情况，刚刚是过去了。未来的话呢，我相信未来三年应该是所有的资本、资源，包括人力资源，包括各种各样的社会资源，都会涌到这个市场和热点。

我们相信我们比亚迪也是一样，我们电池产能在扩，我们很多研发也在重新建立，估计我们相关的一些电池工厂，相关的一些同行，他们也在琢磨着要扩大规模，增加研发的投入，增加前瞻性的一些东西。包括你刚才说的广汽也好，这些公司一看，这个市场真来了，一看比亚迪做那么大，国家还真的给真金白银，而且 2016-2020 年的补贴政策都给出来了。以前我们有时候一等，这个三年政策完了以后，下三年不知道咋干，因为国家没政策。现在 2016-2020 年的补贴政策出来了，500 万辆那还是虚的，关键看国家到底拿多少钱，这个就是真的，这个就稳定了整个业界的预期。这时候很多人就会投资了，一投资就需要刚才说的很多资源，包括像你们这些科技人才。因此，我想到时候了！

【主持人：何杰】他主要想问能不能到你那儿工作，待遇怎么样？

【王传福】因为我们过去一直在坚持、坚持，其实也在烧钱，效益也是慢慢在好。我们今年、明年也会在招生方面会扩大一点，工资收入也是根据企业的效益逐步逐步，我们现在要平衡几个东西：一个是自己的兴趣和梦想，另外一个现实（利润、股价）。（员工）收入高了，利润肯定就少了，那投资者也不高兴了嘛。那我们又要让投资者高兴，又要让我的员工高兴，还要努力去做。这是一个非常复杂的东西，但是我相信肯定是往好的方向去走，越来越好。谢谢！

【主持人：何杰】因为时间的限制，今天的讨论就到这儿为止。

大家都知道，新能源汽车是我国的七大战略性新兴产业之一，一直是市场热议的焦点，同其他新兴产业一样，一直是在争论中发展，可谓“栉风沐雨，砥砺前行”。国外有一个词汇叫做良知产品（ethical product），什么意思？随着后物质时代的来临，负责责任的消费者开始增多，消费者不光关注到这个产品本身给自己带来的效用的满足，更要关注到这种消费行为本身对社会、对环境的影响，我想新能源汽车毫无疑问就是一个良知产品。我们相信，随着良知消费者的增多，随着产业政策的完善，随着技术和商业模式的不断突破，方兴未艾的新能源汽车一定会越来越多的步入我们的生活。

最后一个环节，请深交所金立扬首席研究员代表深交所向两位嘉宾赠送演讲牌。

好，谢谢我们两位嘉宾，也谢谢大家的参与。

今天王总乘坐了一辆新车，跟戴姆勒合作的“腾势”，大家可以在楼下看一下，30 多万一台。

（结束）