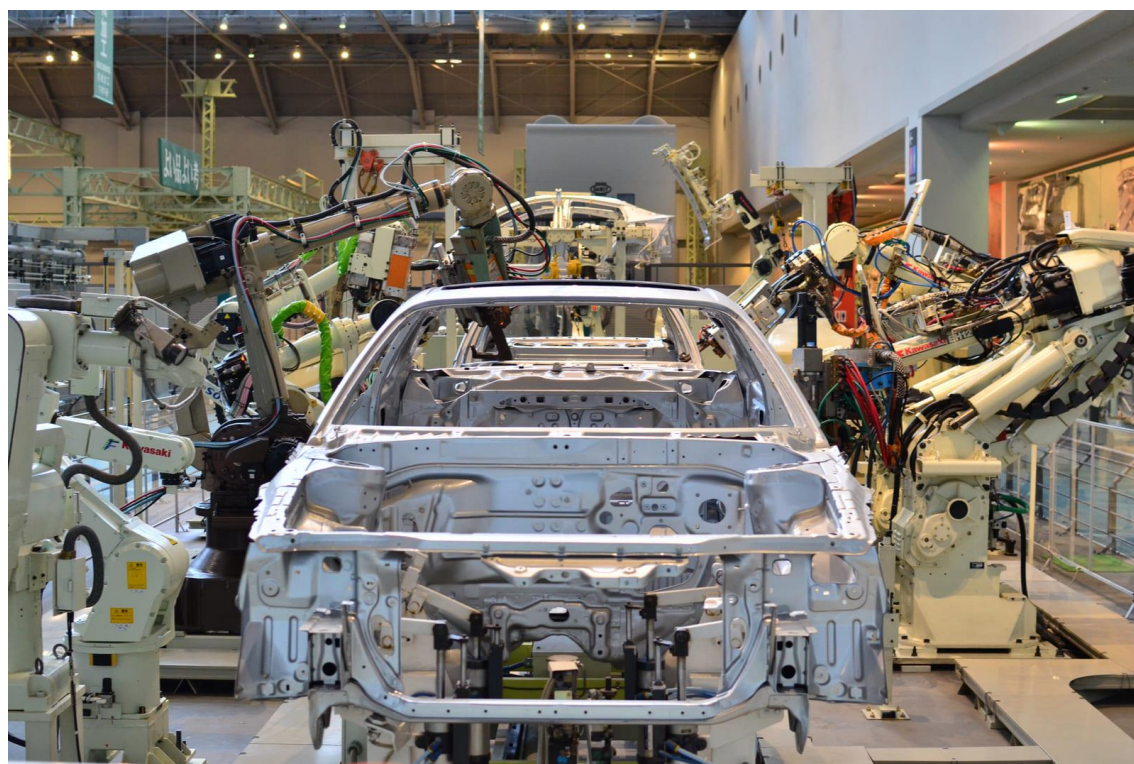


[以下原文源於 天下雜誌 報導](#)

免責聲明：以下轉載文章，所發內容不代表本平台立場。

## 抱歉了特斯拉、豐田！經濟學人：比亞迪將成電動車界的 Toyota

豐田汽車 1 月底宣布將轉換舵手，由佐藤恒治接任董事長之位。豐田此舉，是對特斯拉在電動車上的領先地位的回應嗎？還是想要急起直追比亞迪？比亞迪與豐田有類似的歷史軌跡，它會成為「新豐田」嗎？



圖片來源：Shutterstock

想要理解為什麼豐田章男 ( Toyoda Akio ) 在 1 月 26 日宣布把全球最大的汽車製造商的舵手位置交給佐藤恒治 ( Sato Koji ) ，不妨看看 2021 年他們兩位駕駛豐田第一輛凌志 ( Lexus ) 電動車的情景。豐田章男坐在駕駛座。一開始很明顯的，他對電動車抱持懷疑的態度：他表示車子感覺開起來很重。然後他把腳放下，當他感受到車子逐漸加速時，他大聲歡呼，就好像一位過度興奮的戰鬥機駕駛員。這是尷尬卻重要的一刻。過去很多年來，豐田被視為電動車的落後者，新接任的董事長明確表示該是時候新一代該在電動車世代急起直追。

多數關於豐田章男交棒的媒體評論，都認為這是對特斯拉 ( Tesla ) 的回應。這種觀點太西方導向了。特斯拉或許是全球最大的電動車製造商，而馬斯克也認為，他們遠遠領先競爭者，即使用望遠鏡都看不到第二名。但卻忽略了一個中國的新進者，不論馬斯克如何夸夸其談，豐田無疑都像對待特斯拉一樣認真對待它。

這家公司是比亞迪，今年預計將超越特斯拉成為全球最大的純電動車製造商 ( 不包括油電混合車 ) 。比亞迪是豐田在中國的電動車夥伴，也是崛起的全球競爭者。更重要的是，它具備了許多過去數十年來讓豐田成為全球最成功的汽車公司的特色。

這兩家東亞公司有著相似的歷史背景。他們都不是從汽車產業起家。豐田從織布機廠起家，比亞迪一開始的產品是手機電池。從一開始，他們距離全球汽車競爭對手太遙遠了，他們都嘗試過不同的路徑。在戰前的日本，豐田嘗試過使用燃煤而不是汽油來當作燃料。比亞迪則是利用在電池上的專業，專注在電動車以及插電式油電混合車（在中國稱為新能源車）。他們都在本國市場鍛鍊能力，當赴海外發展的時侯，都優先選擇相對不發達的汽車市場。

這些嘗試性的發展，很快地找到了出路。在 1955 年到 1961 年的 6 年間，豐田的外銷數字成長了 40 倍，而且從此不曾回頭。比亞迪則說，他們花了 13 年製造第一個一百萬台新能源車。第二個百萬台只花了一年、第三個百萬台則只花了 3 個月。它的生產基地遍布 10 多個國家，從中國到巴西都有其生產基地。它現在是全球第二大的鋰鐵電池製造商，落後中國的寧德時代，也是一家商用汽車製造商，產品包括貨車和計程車以及電動設備。這些都是比亞迪全球擴張的橋頭堡。

比亞迪被稱為「新豐田」，是全世界最垂直整合的公司

然而，真正的決勝點是在工廠內和獲利能力上。顧問公司 Sino Auto Insights 的 Tu Le 稱比亞迪為「新豐田」。豐田過去數十年，一直是產業中的製造模範生。「豐田模式」代表的是持續改善、精實製造以及無可比擬的供應鏈管理。比亞迪的方式不同。它是全世界最垂直整合的公司，從電池到座椅和半導體，全部都自行製造。但是跟豐田一樣，它也是效率的模範。比亞迪股東之一的雪牛資本 ( Snow Bull Capital ) 的歐根 ( Taylor Ogan ) 對於其自動化程度感到震撼，「你在這些工廠裡面唯一能看到的人類是在生產線末端做品質檢查或者維修機器手臂的人。比亞迪像曾經的豐田一樣，重新定義製造。」美國股神巴菲特，也是比亞迪的粉絲，也是一位大股東。

## 廣告

效率是獲利的基石。比亞迪並沒有提供太多關於其營運的資訊。但 1 月 30 日，該公司公布了 2022 年初步獲利預測，24 億至 25 億美元，是 2021 年的 5 倍之多。根據這個數據，歐根表示，他的公司估算，過去一季比亞迪的汽車業務毛利已經超過特斯拉，也正式成為獲利最佳的汽車製造商。而這也代表著過去主要業務來自插電式油電混合車的比亞迪，正在賣出愈來愈多毛利更高的純電動車。而且不同於特斯拉，比亞迪有更多的車款和型號，也規律地推出新車款。

## 美國市場是比亞迪未來的最大未知數

最大的未知是美國，目前比亞迪尚未進入。它不是第一個害怕底特律反撲的車商。跟其他車商一樣，豐田是 1980 年代美日貿易戰的受害者。而現在美中對抗已經到了沸騰點，比亞迪面對巨大的地緣政治風險。它原本預期要在 1 月份拉斯維加斯的消費電子展登場，但卻沒有發生。歐根分析，比亞迪進入美國最大的難題是從川普時代就存在的中國電動車零組件的關稅問題。

### 廣告

最終比亞迪進入美國是無可避免的。即使面對地緣政治動盪，美國車商太依賴中國市場的銷售，他們不太可能冒著被中國反制的風險，遊說反對中國車廠進入美國市場。再者，比亞迪可能會推出不到 4 萬美元的電動車，刺激大眾市場。如果這些都失敗了，比亞迪還可以跟豐田合作打開美國市場。

以目前來說，可以確定的是豐田把比亞迪視為挑戰也是機會。跟豐田一般，比亞迪並沒有叫囂著自己的能力，而是安靜的呈現出成果，這也是它跟特斯拉不同之處。

( 本文由 [「經濟學人」](#) 獨家授權轉載 )

