

与王传福面对面：探究比亚迪“驶”向全球的驱动因素

■ 李斌 彭勇 熊争艳 吴雨

时隔多年，有人仍然忘不了比亚迪汽车是模仿起家——

面对这一“尖锐”问题，王传福毫不回避：“早期时候这样，很正常。当然，学习完了以后，就必须创新。比亚迪在新能源车上面造就了核心的东西，电池、电机、电控技术都是全球领先。没有领先的技术，就做不到全球第一。”

新华社调研小分队近日走进深圳，和王传福面对面 3 个多小时，探究这家企业“驶”向全球 48 个国家和地区以及 200 个城市的驱动因素……

“竞争的压力，就是推动创新的动力”

问：深圳实现了动力转换，走上了创新驱动的道路。在您看来，深圳为什么能走上这条道路？

答：到深圳，你会看到很多创新。创新的动力在哪里？动力就来自于竞争压力。市场经济的实质是竞争经济、过剩经济。以前计划经济时，什么都不过剩，就没有竞争，因为本来产能就不够。市场化以后，买一瓶水、一个书包，都有好多选择，就产生了竞争。这种竞争压力，就是推动创新的动力。

我本来在一家研究院工作，1995 年离开北京，下海在深圳创建了比亚迪。深圳为什么有创新？因为有市场压力持久推动企业进行创新。深圳有那么多原创的东西、创新的企业，有相对好的创新土壤和环境，根本原因是 30 多年的改革开放和市场化。

“企业家都如履薄冰，都必须不断推出新的东西”

问：创新和市场化程度密切相关？

答：市场化程度高的国家，往往会孕育出很多大的创新。像美国就孕育了很多创新型的企业，从英特尔到微软，再到谷歌、苹果，下一个是谁不知道。每一个企业家都如履薄冰，必须不断推出新东西。上世纪 90 年代，“大哥大”一个产品可能卖 3 年。今天，一款手机产品可能就卖 6 个月。没有新产品就会失去竞争力。

“比亚迪在新能源车上造就了核心的东西”

问：有人说，比亚迪汽车靠模仿起家，过去几年开始建设品牌，但是电池研发能力是真是假不清楚，是这样吗？

答：说这样的话，正常。我们原来不懂车，早期造车时难免请教、借鉴、学习。日本当年造车也是学习美国福特，大家早期阶段不都是这么走嘛，只要专利上没有问题就行。我们即使参考一些车型做设计，也从来没有受到过专利上的指责，这一点我们比较遵守商业规则，否则怎么去借鉴？

学习完后，就必须创新。比亚迪在新能源车上造就了核心的东西，电池、电机、电控技术都是全球领先。没有领先的技术，你就做不到全球第一，去年就不可能卖到 6 万万辆电动车。奔驰找比亚迪合作，也是看中了比亚迪的电池、电机、电控技术。

今年上半年，我们的销量也是全球第一，未来三年希望保持。

“10 年前我们说做电动车，没人相信”

本报讯（记者 喻永国）8 月 15 日，记者从在成都召开的新闻发布会上获悉，为期 7 天的西藏昌都第二届三江茶马文化艺术节将于 8 月 19 日至 25 日在西藏昌都市举行。昌都市副市长赵明表示，本届三江茶马文化艺术节将以精彩的表演、良好的投资发展环境和美丽景观融为一体，为各方宾客提供赏心悦目的全新体验、舒适优雅的精神享受，还将为投资合作提供绝佳机会。

本届三江茶马文化艺术节以“千年古韵绿色昌都”为主题，以昌都为中心、以点带面，以各县（区）活动为映衬，将举行文艺展演、体育活动、经贸洽谈、商贸展销、文化、旅游论坛等 11 大类 34 项活动。

据了解，目前艺术节各项筹备工作已基本就绪。开幕式将于 8 月 19 日上午在昌都体育文化中心举行，开幕式包括了行进式表演、各县（区）大型锅庄展演（原生态歌舞比赛）等，而闭幕式将在 8 月 25 日上午举行。

据悉，本届艺术节活动内容丰富。8 月 19 日晚 20:00 在昌都康巴文化演艺推介展示中心将举行专场演出。8 月 22 日和 23 日下午在昌都体育文化中心将分别举办民族民间体育表演和象拔河比赛活动，昌都 11 县（区）艺术团带来的文艺展演也将于 8 月 20 日至 24 日在这里逐一亮相。而在昌都市博物馆，

坚持技术为王、创新为本，从模仿到全球第一——2015 年摘取全球新能源车销售量桂冠，偏居深圳坪山的比亚迪究竟走过了一条怎样的道路？这家以“成就梦想”为宣言的企业和被外界称为“技术狂人”的创始人王传福究竟有着怎样的梦想？比亚迪的成长又和深圳这块土地有着怎样的联系？

问：比亚迪为什么那么早做新能源车？

答：比亚迪比较早做新能源车，因为传统车市场成熟得不能再成熟了，产业仍然很好，但因为事关环保、石油安全、全球气候变化而受到质疑。这三点是推动新能源汽车发展的动力。

10 年前我们说做电动车，没人相信。我们那时开始大量投入，不过说到底还是因为国家出台新能源汽车指导政策，推动行业出现转机，汽车业迎来了电动化革命。

“1.3 % 的更大意义，在于它是一个拐点”

问：新能源车销售情况怎么样？

答：去年中国新能源汽车销量达到 33 万辆，占当年所有车辆销量的 1.3%，比过去增长了好多倍，有井喷之势。当然，1.3% 的更大意义在于它是一个拐点。很多时候，一个新生事物从零到 1% 也许花 10 年，从 1% 到 10% 就只要花 5 年。电商就是这样走过来的。10 年前，谁能想到从网上买东西？

比亚迪电动车去年卖了 6.2 万辆，占全球 11% 的市场份额，全球第一，尼桑大概 5.5 万辆，特斯拉 5 万辆。今年上半年，比亚迪仍然保持这个市场份额，全年预计达到 12 万辆，依然保持老大地位。

“我们可不是抢人饭碗、抢市场，而是没有竞争者”

问：夺冠的一个很大原因，是因为新能源车补贴吧？

答：到 2020 年，财政补贴肯定就没了。关键是要把产品做好，符合国家政策导向，老百姓又认可。习近平总书记强调，发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路。这个判断意义特别重大。比亚迪这几年的实践，充分证明了这个判断的高瞻远瞩。去年比亚迪的红色电动双层大巴进入英国。红色双层大巴是英国的象征，但是英国没有这种电动车，我们有，就填补了它的空白。我们可不是抢人饭碗、抢市场，而是没有竞争者，到今天都没有。

大家知道燃油公交大巴污染严重，耗油、噪音都很大，我就想能不能先把燃油公交车换成电动车？因为它是固定路线、固定区间，运营时间又长。如果把燃油公交车换成电动车，既推动产业、改善民生，又减少石油消耗，一举多得。

5 年前，我们在深圳推出电动大巴，很多



人都不相信，摇摇头问：行不行啊？电池会不会爆炸？一年后能量会不会衰减？用了 3 年后，国家出台了鼓励发展电动大巴的补贴政策，甚至把燃油大巴的油补拿掉，倒逼运营商换电动大巴。

“要有很强的技术，才能看得远、看得深”

问：这说明比亚迪比别人看得远？

答：要有很强的技术，才能看得远、看得深。我们有 1.5 万名工程师，夜以继日地研究中国或者世界所需要的技术，研究各种技术方向，如新能源技术、太阳能技术。

比亚迪的宣言就是“成就梦想”，梦想有三个，发展太阳能、储能和电动车。

第一个梦想是发展太阳能。人类真正用化石能源只有 250 年，差不多用了地球上一半的化石能源。假如不改变现在的消费方式，250 年后所有的煤、油将消耗殆尽。这不是危言耸听。比亚迪就是要用太阳能技术来改变。太阳能是用之不竭的能源，也是最公平的能源之一。随着技术发展，太阳能价格将大幅降低，发展前景很好。

第二个梦想是储能。电动车实际上就是一个微型储能电站。把这种微型储能电站做大一点，就是储能电站。以后，城市里面每个楼宇都能分布式储能。

第三个梦想是继续发展电动车。以前中国汽车为什么大而不强？因为没有核心技术，但在电动车方面，比亚迪有核心技术，有竞争力。

“新能源车就是一条‘大鱼’，10 年前我们就开始‘养’”

问：您说，比亚迪 1.5 万名工程师做了很多技术研发和集成创新，就像一个鱼池有很多鱼，市场需要就捞一条出来。能否举个例子？

答：新能源车就是一条“大鱼”。10 年前，没人相信电动车时，我们就开始“养”，遇到了很多困难，但依然坚持，不放弃。比如股东说你“烧”了这么多钱，分红少了，有争议，这就是困难。我们坚持，不放弃，因为我们认为中国有石油安全、空气清洁、气候变暖三大问题必须直面。北京 3 年前的大雾霾提高了全国人民的环境意识，生态文明建设也写进了党的十八大报告。有这样的环境，干新能源车这个事业有风险吗？所以，有人质疑，我们仍然坚守。

术。

“这样一个‘百年机遇’，当然要牢牢抓住”

问：我们注意到，您称华为是“老大哥”，华为研发投入一年近 600 亿元，请问比亚迪的科研投入情况？

答：我们去年营收大概 800 亿元，研发投入占 4% 到 5%，有三四十亿元，和华为的差距蛮大。

不过新能源车在中国刚兴起，这样一个“百年机遇”当然要牢牢抓住，我相信未来几年比亚迪会高速增长。我们还有手机代工、电池、太阳能、储能，不同产品线都在往前走。深圳也给了一个很好的平台，我们借这个平台走向国际。

“创新的主体是人，但更大因素是市场环境”

问：深圳走向创新驱动，创新驱动后面是人才驱动吗？

答：创新的主体是人，但更大因素是市场环境，最根本还是靠市场经济。市场上天天倒掉很多企业，这种动力会逼迫企业去创新。如果在一个市场化程度不高的地方，创新动力可能就不会那么足。所以要有一定的环境，才能形成创新动力，这是一种环境驱动。

“当资本、技术与市场碰到一起，什么都有可能发生”

问：这条“大鱼”会养多大？

答：看看中国高铁，就明白当资本、技术与市场碰到一起，什么都有可能发生。技术上，比亚迪有 1.5 万名工程师；资金上，比亚迪市值现在是 1500 亿元；再加上中国市场乃至全球市场，当这三者作用在一起，什么都有可能发生。

“其实我胆子很小，根本不会去豪赌”

问：您是技术人员出身，是不是更能看到未来，看到拐点？

答：技术研究多了，你才会看得远看得清。比方说 10 年前我们研究电池，电池虽然是一种趋势，但是要考虑性能、电池密度、成本能不能达到要求。

技术决定战略。在一个激烈竞争的环境里，企业对方向的把握至关重要。比亚迪作为一个技术型公司，更喜欢做一些非常复杂、不是简单能判断方向的产业。

公交电动化是比亚迪先提出来的，意义很大。靠产品战略，再加上技术的反复融合，才慢慢形成了现在的市场。在日本，比亚迪纯电动大巴实现了零的突破；中国传统汽车很难进美国，但比亚迪电动大巴长驱直入，甚至还建立了生产工厂。

一些不懂技术的企业家以为我们在豪赌，一些不懂市场又不懂技术的投资家也认为我们在豪赌，其实我胆子很小，我根本不会去豪赌。

“人才资产才是最重要的”

问：对比亚迪来说，什么是核心资源？

答：其实人才资产才是最重要的。假如我要投资公司，固定资产像房子、机器等都不是最重要的，我更看重它有多少工程师、专利。

中国最具人才优势，组织好，就可以将人的力量变成技术。工程师愿意搞研究，创造社会需要的技术与产品。我们的工程师会研究更多中国急需、世界也急需的产品。

比如说电动车，现在国家有这么好的政策，市场增长这么快，但是如果你现在才做肯定来不及，必须看准技术方向，提前储备一批技术人才。未来比亚迪还会有很多新技

以节日促进旅游经济

西藏昌都茶马文化艺术节 8 月中旬开幕

物馆、强巴林寺、天津广场、水上广场等市区景区（点）；组织邀请来昌嘉宾、旅游协会会员单位人员赴欢乐谷、珠古寺、村（居）“洒咧”点开展“洒咧一夏”旅游体验，以宣传推介昌都旅游资源、旅游线路和旅游商品。



昌都民间舞蹈。



西藏昌都第二届三江茶马文化艺术节新闻发布会现场。