

12歲編寫遊戲程式出售 24歲與弟創業賺第一桶金 馬斯克致富關鍵：營商培訓從小做起



全球首富馬斯克依靠售賣電動車和經營SpaceX等科技項目致富，原來他的成功早已在童年時奠下基礎，他從小開始已接受母親梅耶（Maye Musk）的營商培訓，在她教導下，馬斯克早在12歲時便已懂得把自己製造的軟件出售，繼而在24歲時與弟弟一同組成軟件公司Zip2，並成功以3億美元將其出售，馬斯克取得約2200萬美元資金，作為創立SpaceX的種子資本。

大公報記者 李耀華

►馬斯克是特斯拉初期的投資者，其後積極協助公司發展，2008年更成為特斯拉的行政總裁。



▲馬斯克在12歲那年便懂得把自己編寫的電腦遊戲程式出售，賺取500美元。

馬斯克簡歷	
出生日期	1971年6月28日
出生地點	南非普利托利亞市
學歷	在賓夕法尼亞大學經濟學、物理學學士
兒時營商經驗	
1	獲母親聘用在家處理商務工作
2	12歲時出售自創電腦遊戲程式Blastar，並以500美元賣出
3	與弟妹在南非逐家逐戶出售復活蛋
創業歷史	
1	1995年與弟弟Kimbal共同創辦了網絡軟體公司Zip2
2	2002年創辦太空運輸、航天設備製造商SpaceX
3	2006年協助創立太陽能服務公司SolarCity
4	2015年聯合創辦非營利公司OpenAI
5	2016年聯合創辦神經科技公司Neuralink
6	2016年成立從事隧道施工的無聊公司
工作	2004年加入特斯拉，並擔任董事長與產品設計師，2008年兼任行政總裁
收購	2022年10月27日，提出以440億美元收購推特，成功收購後將其易名為X

馬斯克於1971年出生於南非普利托利亞市，其母親在1979年離婚後，獨力撫養3名兒女。為了生計和照顧孩子，更把辦公室設在家裏，由孩子來打理，她也教導孩子如何寫商業書信和接聽電話。梅耶並沒有時間細心管教孩子，而給予他們極大的自由度。她在自傳中曾表示，就是這樣，便令孩子學會如何獨立，及學會何謂營商之道。

自小明白多勞多得道理

梅耶在家營商，故把兒女充作僱員，教他們什麼是職業操守、公司組織，和如何履行職責。在梅耶的教導下，馬斯克在童年時便已懂得如何營商，幫助他長大後，成功在商場上打滾。另外，馬斯克與弟妹亦不像其他孩子般，父母會給錢買玩具或零食，梅耶為了讓他們明白「多勞多得」的道理，從沒有額外給他們零用錢，要他們工作後才有收入買自己喜歡的東西。梅耶曾在訪問中表示，她的孩子從小便已明白到多勞多得的道理。

馬斯克在南非長大，當地的環境較為複雜，他自小便要照顧年幼的弟妹，帶領他們在家做火箭

玩具，同時從小已逐家逐戶叫賣復活蛋。

其實梅耶並非不知兒子在四處冒險，但卻不加以阻止，原因她明白到，應該讓孩子到處走，到處冒險，因為這樣才能令他們更容易發展出自己的興趣，和培養處事能力，這對他們的成長有重大的幫助。

若以今天的標準來看，梅耶給與孩子絕對的自由，任由他們到處闖蕩，而並沒有太多約束，同時亦無意為他培養興趣或為他們籌劃未來。就是這樣，馬斯克在童年時，便可以作出成年人的決定。梅耶其後在回憶錄中作出了很實用的建議，她認為應由你所愛的人（家庭）走自己的路。

馬斯克在10歲開始對電腦產生興趣，更經常為新發明而發白日夢，並自學如何編寫電腦程式，在12歲那年更把自己編寫的一套電腦遊戲程式Blastar，以500美元賣出。

在1995年，當時24歲的馬斯克與弟弟Kimbal，和另一合夥人創建了Zip2公司，最初以軟件協助當地商戶在網上建立知名度，其後更幫助報章設計網上城市指南。至1998年，Zip2已與近160份報章聯手開發城市指南。其後，他們以約3億美

元把Zip2賣給康柏電腦（Compaq），而馬斯克和Kimbal分別得到2200萬美元和1500萬美元。這便是馬斯克人生第一桶金，為日後取得更大的計劃而鋪路。

投資特斯拉 其後擔任CEO

在獲得第一桶金後，馬斯克共用了1.75億美元的首階段資本在2002年創辦了SpaceX，令他在其後的20多年間一直探索太空之奧秘。當然，他最終能成為全球首富，必定是來自電動車生產商特斯拉，他是初期的投資者，其後積極協助公司發展，直至2008年更成為特斯拉的行政總裁。

梅耶的教養方式在當時，甚至是現今社會，肯定被認為是離經叛道，她不好好約束和管教孩子，在今天的標準便是不負責任的教養。她讓兒子到處冒險，更可能會令他們受到嚴重的傷害。不過，若換另一個角度看，馬斯克之所以有今天的傑出成就和超凡創意，正可能與母親的管教方法有關。可以說，特別的養育方法，便有可能教育出特別的孩子。



▲馬斯克（左）自小便要照顧年幼的弟妹，帶領他們在家做火箭玩具。



◀梅耶從小便開始對孩子進行營商培訓，成為馬斯克日後成功的基礎。

火箭需求大 SpaceX盈利能力飆升



▲SpaceX幾乎壟斷整個行業，盈利能力不斷上升。

迅速增長

衛星運營商和在太空開展業務的各國政府，近年對火箭的需求越來越大，而由於目前可供它們使用的火箭不敷使用，因此擁有較多火箭及由馬斯克所創辦的SpaceX，便壟斷整個行業，盈利能力亦不斷上升。

亞馬遜創辦人員索斯旗下的藍色起源公司，和法國商業發射公司Arianespace的飛行器、波音與洛歇馬丁合營的United Launch Alliance、日本三菱重工開發的飛行器，全部都未能按原定計劃升空，並距離落實飛行時間還相差數年。這便造就了SpaceX在這個增長迅速

的市場上取得壟斷地位。

另外，地緣政治是另一個令情況更複雜的因素，本來俄羅斯是很熱門的火箭發射供應商，但因為俄烏戰事而受到制裁，令有關供應被迫停止。希望盡快送衛星上太空的運營商，便只有找SpaceX幫手，這解釋到為何該公司截至11月，共進行90次升空行動。其來自美國、歐洲、印度和日本的競爭對手，總共亦不過20多次。

部分大型火箭公司正開始急起直追，United Launch Alliance自從2015年便一直製作重量級火神火箭，原來定於最早

2019年發射，但有關項目卻一直擱置，原因是其供應商藍色起源正受引擎的問題所困擾，然而，這個問題將有望解決，因藍色起源現正努力改善引擎，令火神火箭有望在2025年作大規模的升空行動。

馬斯克旗下公司價值

特斯拉 8157億美元（截至2023年12月）

SpaceX 1500億美元（截至2023年7月）

X 150億美元（截至2023年6月）

馬斯克基金 94億美元（57億美元捐贈自特斯拉）

無聊公司 57億美元（截至2022年4月）

Neuralink 50億美元（截至2023年6月）

xAI 不明

Cybertruck問題多多 難成新增長點

財經觀察

李耀華

美國電動車生產商特斯拉曾在2019年雄霸全球，但由於距離全球停止使用汽油車的日子愈來愈近，特斯拉為了增加銷量不斷減價，令邊際利潤持續下跌，在這種劣勢下，特斯拉推出新產品求變，在經過多次延期後，今年終於推出萬眾期待的電動商用車Cybertruck，雖然Cybertruck的概念非常創新，造價成本高昂，特斯拉未必可以以低價策略催谷銷售，令特斯拉靠Cybertruck挽回劣勢的算盤或打不響。

特斯拉在2019年共付運36.75萬輛電動車，較2018年大幅增長了50%，其中包括在第四季的92550輛的Model 3，和19450輛Model S及X，前景本來光明，但由於距離汽油車的大限愈來愈近，全球車廠都在全力研發電動車，特斯拉為了增加競爭

力，於是唯有大幅減價，這樣一來，卻令邊際利潤不斷下跌。

特斯拉上季收入233.5億美元，少過市場預期，按年增長9%，創3年來最小升幅。毛利率17.9%，同樣不及市場預期，更是逾4年來最低。受到雙重夾擊下，特斯拉唯有寄望於剛正式推出的Cybertruck。但問題是，Cybertruck車

身較重，故難實現較高的續航力，再加上其防彈玻璃的成本日益上升，令該車雖然早在2019年已接受預訂，但要拖遲至今年才交付。

同時，因製造過程複雜，故在預製時，便有多種圍繞着車型和製成品質的報道，另外車體的外殼同樣出現品質偏差的問題。若報道屬實，以Cybertruck的質量或未能幫助特斯拉攻佔新的市場。

事實上，特斯拉以現有的車型來取得強勁增長，看來已日益困難。雖然該公司早前亦公布即將推出一款僅售22745美元的廉價車型，但有了Cybertruck的前科後，市場已降低對該公司的預期。

假如特斯拉在2025年仍未能有新產品推出市場，其已老化的生產線看來將難以招架來自中國和美歐的新競爭對手。



▲Cybertruck的概念非常創新，但造價成本高昂。

自駕列車隧道停工 恐爛尾收場

無以為繼

馬斯克的無聊公司（Boring Company）已成立7年，曾計劃興建行車隧道以特斯拉接載乘客往來拉斯維加斯，但到目前為止，隧道只建成2.4公里。這種進度，距離馬斯克揚言在美國國內其他地方建立相同隧道的目標仍十分遙遠，有關工程目前不是凍結，便已擱置。

總之，馬斯克希望未來人類只依靠無人駕駛列車在地底到處旅行，這種理想在現階段根本難以實現。另外，據財富雜誌報道，無聊公司最近裁減人手和行政人員職位，已達到驚人的程度，馬斯克本人花在無聊公司的時間和精神將少之又少。

無聊公司在拉斯維加斯的Vegas Loop隧道系統在8月份獲得當地市議會批准，將會擴充至舊城

區，增設多達21個站點。不過，人們目前對拉斯維加斯隧道的認知並不太高，這是可以理解的，原因是無聊公司除了在2022年的消費電子展中，曾啟用兩條隧道，接載參觀者往返拉斯維加斯會議中心的西站、中央站、南站外，直至現在並無其他重大的宣傳活動。



▲無聊公司最近裁減人手和行政人員職位，隧道工程不是凍結，便已擱置。