

# 馬斯克：「我是中國的超級粉絲」

## 機構：越來越多全球車企視中國為「大學」而非「健身房」

香港文匯報訊（記者 海巖 北京報道）4月28日下午，美國特斯拉公司首席執行官埃隆·馬斯克抵達北京，展開為期一日、短暫而高規格的中國之行。馬斯克「旋風式」行程引發全球關注，此次係應中國貿促會邀請訪華，中國貿促會會長任鴻斌當天下午與其會面，就下一步合作等話題進行交流。馬斯克說，很高興看到電動車在中國取得進展，未來所有的汽車都將是電動的。當得知他在中國有很多粉絲時，馬斯克也表達了對中國的喜愛：「如果我有許多中國的粉絲，那麼情感是相互的，我是中國的超級粉絲。」以特斯拉為代表，全球車企對中國市場的定位正在發生改變。機構分析指出，越來越多的全球車企將中國市場看作一所「大學」，而非「健身房」。

### 上海廠為特斯拉全球產能最高工廠

自十年前進入到中國市場以來，特斯拉已經在中國銷售了170多萬輛車。2018年特斯拉獲批在中國獨資建設電動汽車工廠。在中美貿易戰最激烈之時，上海工廠在2019年10月建成投產，在2020年1月正式向外界交付國產Model 3車型。目前特斯拉上海工廠共生產兩款車型，年產能超過95萬輛，上海工廠也是特斯拉全球產能最高的工廠。現在，中國是特斯拉第二大市場，同時又是特斯拉出口基地。

有媒體統計，這已是馬斯克第11次來華，去年5月底，馬斯克同樣展開了為期兩日的訪華之行，其間與中國外交部、工信部、商務部等中國財經部門高官會談，並發聲表態反對中美「脫鉤斷鏈」，作為疫後經濟恢復正常第一年首批訪問中國的外國企業家，為在中國投資投下信任票。

### 跨國車企紛紛加碼投資中國

馬斯克今次來華，正是一些美西方人士在國際輿論場炒作所謂中國新能源「產能過剩論」，但這並不能掩蓋中國新能源市場的巨大潛力和吸引力。在綠色發展日益成為國際主旋律的背景下，跨國車企紛紛加碼投資中國市場，用行動向中國新能源市場發展前景「投票」。

近期在隨德國總理訪華期間，寶馬集團董事長齊普策也重申深耕中國市場的承諾：「中國是未來之所在，也是寶馬集團全球最大市場。我們在

中國的持續成功離不開在華足跡的不斷增長和發展。」

現代汽車集團相關負責人強調，汽車領域的新能源變革早已成為社會共識。面對中國這一全球最大的新能源汽車市場，集團對在華電動化發展有深遠的期待。中國電動汽車市場在新能源汽車產業政策支持和消費者對科技和新能源的持續認可下，將迎來快速增長，對中國市場前景樂觀。

### 新能源車已主導新車型潮流

據中新社報道，瑞銀中國汽車行業研究主管韋曼29日在一場媒體線上分享會上指出，如今，越來越多的全球車企將中國市場看作一所「大學」，而非「健身房」。

韋曼表示，根據瑞銀近期在全球範圍內做的汽車行業消費者調查，以及結合其個人對北京國際車展的走訪調研，他發現中國汽車行業有以下最新動態和發展趨勢。

其一，新能源車已主導新車型潮流，燃油車型幾乎難覓蹤影。其二，車展國際參與度發生顯著變化。韋曼介紹稱，以往，德國、日本、美國的車企高管紛紛前來，因為中國市場對他們而言至關重要。如今，除了「老面孔」，更多發展中國



◆馬斯克說，很高興看到電動車在中國取得進展，未來所有的汽車都將是電動的。圖為2023年馬斯克訪華參觀Tesla上海工廠時與員工會面。

家和共建「一帶一路」國家的媒體與經銷商夥伴出現在展會，包括東南亞、拉美、中東等地區的國家，這反映出中國汽車出口的國際影響力。其三，全球車企對中國市場定位的深刻變化。

### 外企將中國科技融入產品中

韋曼坦言，過去，國際車企多在德國、日本完成產品開發，再投放中國市場；如今，他們越來越多地將中國科技融入自家產品之中。過去，他們可能將中國市場視為一個「健身房」，但現在，中國市場已升級為他們的「大學」，他們在這裏深入學習中國的電動車和智能化科技，以此來強化自身競爭力，並為全球市場的產品推出做好準備。

「中國曾經是西方車企開發出來的產品市場，現在已逐漸成為他們創新和技術發展的來源。」韋曼說。

### 2023年全球電動車銷量前五

比亞迪	2,876,748 輛
特斯拉	1,808,652 輛
寶馬	500,050 輛
廣汽埃安	483,941 輛
大眾	482,042 輛

來源：蓋世汽車 整理：香港文匯報記者 孔雯瓊



◆上海一家特斯拉展示門店。香港文匯報記者孔雯瓊攝

## 特斯拉青睞中國的市場邏輯

### 文匯觀察

2018年到2019年正值中美貿易摩擦升級之際，彼時的特斯拉市值才200億美元，幾乎是華爾街的棄兒；而中國向馬斯克拋出了橄欖枝，此後僅用10個月，特斯拉在上海的超級工

廠竣工投產，並享受到中國政府提供的全球最好的優惠政策。轉眼過去四年多，這個超級工廠年產量超過95萬輛，佔特斯拉總產量一半以上，特斯拉也徹底解決了發展的最後瓶頸——

產能，並在中國實現年銷售60萬輛的業績，還要進一步投資建設超級儲能工廠。如今，特斯拉市值超過5,000億美元，馬斯克憑此躍居世界財富榜前列。馬斯克的目標是在2030年使特斯拉的產量超過2,000萬輛，而他深知，只有憑借中國完整的供應鏈體系、全球性價比最高的人力資源優勢、政府的大力支持以及巨大的市場，這個夢想才能實現。

越來越多懷有類似夢想的外資企業正為投資中國投下信任票。畢竟，誰也不願意放棄一個正在快速增長的巨大市場。中國作為一個有着14億人口、人均GDP（國內生產總值）達到1.5萬美元，且仍在快速增長的龐大經濟體，中國市場的消費潛力是全球罕見的。

### 對外開放國策堅持始終

更具吸引力的是，中國政府正在致力於打造國內統一大市場，打破行政主導的市場分割格局，消除各種要素和商品流動的障礙，一旦國內統一大市場建設取得突出進展，中國市場的

消費增長將會邁上一個大台階；中國政府還在努力建設共同富裕的社會，也將進一步激發國內消費市場潛力；再加上獨有的完整的產業鏈配套、基礎設施以及強大的資源能源保障能力，中國市場明顯領先於其他新興市場國家。這也讓瞄準中國市場的外資企業堅定地留在中國，特斯拉便是一個成功典型。

儘管外部環境風雲變幻，中國政府對外開放的國策堅持始終。進一步落實負面清單制度，對外企落實真正的國民待遇，加快醫療、電信、金融等服務業開放力度……中國政府正築巢引鳳，吸引更多馬斯克和特斯拉來華興業、實現夢想。

◆香港文匯報記者 海巖



◆2023年5月12日，在特斯拉上海超級工廠總裝車間，工人對車輛進行檢測。資料圖片

## 分析師：特斯拉成敗 中國是關鍵

香港文匯報訊（記者 孔雯瓊 上海報道）28日當晚，中國汽車工業協會、國家計算機網絡應急技術處理協調中心發布聯合通報，顯示特斯拉上海超級工廠生產的車型全部符合中國官方規定的4項安全要求。分析人士告訴香港文匯報記者，特斯拉想要扭轉銷量下滑趨勢，中國成為關鍵，禁令解除後能提振銷量。馬斯克訪華是特斯拉的「分水嶺時刻」。多數分析師都認為，FSD是特斯拉目前手中唯一一張王牌，能否順利落地中國，將決定其成敗。

### 出行不受限 限制解除銷量增

特斯拉交付報告顯示，今年一季度特斯拉產量為43.34萬輛，交付量為38.68萬輛，同比下滑8.3%，環比下滑20.1%，這也是近四年來特斯拉季度交付量首次出現同比下滑。從中國市場來看，特斯拉的地位同樣在逐步喪失，據中國乘用車市場信息聯席會公布的數據統計，特斯拉在中國的市場份額從去年第一季度的10.5%縮小到第四季度的6.7%。

黃河科技學院客座教授張翔在接受香港文匯報記者採訪時表示，禁令的解除，無疑可以提升特斯拉在中國的銷量。「之前因數據安全不合规等問題，國內很多地方禁止特斯拉進入或停放，這就導致購買特斯拉的用戶也遭到一些限制。作為豪華電動車的特斯拉，售價相對昂貴，但購買後反而出行受限，那很多人因此會放棄購買。」張翔認為，如果解除限制的話，勢必會拉升一波銷量，訂單量肯定會明顯增多。

訂單量和價格是掛鉤的，此前特斯拉在訂單量上行時，可以置身車市價格戰之外，若訂單可以再次回升，業內預計特斯拉可以通過免息、預告漲價等方式來避免降價。

### 創新能力減弱 訪華為自救

張翔告訴香港文匯報記者，特斯拉處於下滑期，中國新能源車卻在北京車展上展現出巨大的活力和流量。「現在國內很多車企都進入創新高峰期，比

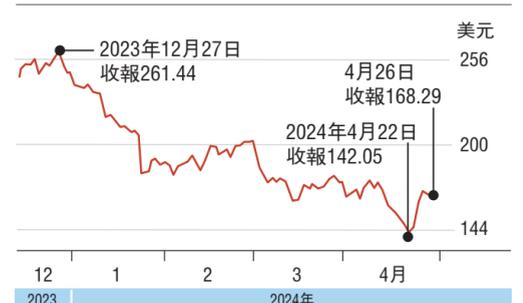
如小米SU7等問世後吸引巨大流量，關鍵是價格還比特斯拉便宜，反觀特斯拉創新不夠，目前在國內主打的就是Model 3和Model Y，Cybertruck（特斯拉電動皮卡）遲遲不能量產，不能大規模交付，所以特斯拉現在手裏面就是沒有什麼牌了。」

「馬斯克選擇北京車展期間訪華，還是頗有深意的。」張翔指出，北京車展期間，國內的各大車企都在積極向政府官員溝通工作，所以特斯拉的馬斯克必須得來。「他想要挽救特斯拉，想要推進一些其他技術，他就必須自己跑一趟。」

### 中國通訊環境對特斯拉是優勢

中金公司的一份研報指出，FSD如在中國推廣，整套數據閉環需在境內，需在數據採集、模型訓練方面進行準備，考慮BEV感知方案是否可以得到很

### 特斯拉去年底以來走勢



好的本地化適應。在中國，FSD地圖測繪可能需要與中國各大廠商合作，且特斯拉需搭建本土計算中心和組建在地算法適應團隊。

張翔認為，中國的通訊環境、5G條件比較好，也是全球最大的5G市場。對於特斯拉來說也是一個得天獨厚的條件。他還告訴香港文匯報記者，目前特斯拉中國產的車型汽車數據安全合規，也是特斯拉推動FSD入華必不可少的一步。