

上海車展開幕 近千家中外企業攜最新產品最強技術參展

歐美車企頂住關稅壓力 加碼中國市場

第二十一屆上海國際汽車工業展覽會昨日在全球矚目下正式開幕，吸引了近千家中外知名汽車企業參展。儘管當前中美之間的高額關稅政策使得美系進口車進入中國市場面臨重重壓力，但香港文匯報記者在車展現場看到，福特、別克等美系品牌仍選擇逆勢而上，積極參展；就連寶馬旗下在美國生產的車型，也沒有缺席這場中國汽車市場的年度盛會。分析師認為，歐美車企在商業選擇上與其政府的政治立場並不完全一致，企業需與全球協同發展，而非對立，儘管面臨高關稅和政策不確定性，跨國車企仍普遍展現出對中國市場的重視與期待。

●香港文匯報記者 孔雯瓊 上海報道

本屆車展共吸引來自26個國家和地區的近1,000家中外知名企業參展，展出總面積超過36萬平方米，超過百款新車全球首發。展期首次延伸至「五一」假期，預計總觀展人次有望突破上屆的90.6萬，凸顯中國市場在全球汽車產業中的巨大吸引力。今年車展成為觀察全球車企應對貿易壁壘的「窗口」，福特旗下美國進口車型逆勢高調亮相上海車展，釋放不願放棄中國市場信號。

美系車企不願放棄中國市場

關稅壓力之下，美系車企已在車展前夕嘗到「陣痛」。通用、福特、特斯拉等品牌相繼調整在華銷售策略，甚至部分車型被迫停售。福特汽車日前更宣布，因關稅原因，其F-150猛禽、Mustang、福特烈馬以及林肯領航員等車型面臨高達150%的稅率，不得已暫停出口中國。然而，即使如此，福特仍然攜F-150猛禽新款、Mustang敞篷版等多款美國產進口車型亮相本屆車展，顯示出其不願放棄中國市場的堅定立場。

香港文匯報記者在車展現場了解到，福特工作人員明確表示，儘管當前存在關稅不確定性，新款F-150猛禽仍計劃正式進入中國市場。至於最終定價，工作人員坦言：「舊款猛禽售價為72萬元（人民幣，下同），新款不會因為關稅而價格翻倍。我們寧可壓縮利潤，也希望定一個中國消費者能接受的價格。」

Mustang車型目前售價約為45萬元。福特展台工作人員指出，目前在售的為此前進口的庫存車，一旦庫存售罄，未來若從美國重新進口，確實將面臨價格上漲的壓力。

其他美系車方面，通用旗下別克品牌在關稅壓力下尤為受挫。主力車型昂科威依賴海外製造與出口，漲價風險或導致銷量銳減；投資機構預測通用2025年稅前利潤將縮水約95億美元，別克甚至被視為「面臨生存威脅」。在北美市場承壓之際，別克借今屆上海車展釋放轉型信號，推出GL8陸尚插混版，押注新能源破局。特斯拉缺席本屆車展，此前特斯拉中國停售Model S、Model X新車，美國加徵關稅，特斯拉同樣受傷，Model S、Model X均為進口車，主要在美國加州工廠生產，此時再賣顯然有價無市。

寶馬更堅定「在中國為中國」立場

全球貿易格局深刻變動，寶馬集團正以更加堅定的姿態擁抱中國市場。在今次上海車展開幕前夕，寶馬集團董事長齊普策專程從德國慕尼黑來到上海，重申了寶馬對中國市場的態度。「寶馬始終堅持『在中國、為中國，以中國速度創新』，我們正在攜手本土先鋒企業，快速將突破性技術落地。」齊普策表示，中國不僅是寶馬最重要的消費市場之一，更正逐步成為其全球創新戰略的核心支點。

在上海車展開幕首日，齊普策再次強調，寶馬將持續倡導自由貿易和開放市場。他指出：「經濟增長源於開放而非封閉。此外，寶馬堅信全球性挑戰需要更多協作而非對立。」

事實上，寶馬自身也並未完全置身於關稅摩擦之外。寶馬多款高檔車型，包括X5、X6、X7等，均在其位於美國南卡羅來納州的工廠生產。記者在車展現場看到，寶馬X7的製造國正是美國。一旦加徵高額關稅，這款大型豪華SUV的入門價格就將大幅攀升，原本能購買高配版本的預算，如今可能連基礎配置都難以覆蓋。

●寶馬計劃年內把中國AI技術，整合至旗下在中國推出的新車型之中。香港文匯報記者孔雯瓊攝



●新款福特進口車型F-150猛禽仍計劃進入中國市場。香港文匯報記者孔雯瓊攝



跨國車企要中國市場 更要中國技術

香港文匯報訊（記者 孔雯瓊 上海報道）從上海車展透露的信息可知，跨國車企不僅要中國市場，更需要中國AI等技術。寶馬集團董事長齊普策在車展上表示要和中國企業合作AI技術，「人工智能是未來合作的重要領域，充分體現了我們如何立足本土構建全球布局。在中國，我們通過全面的AI戰略賦能客戶體驗升級、優化核心業務流程，並與供應鏈合作夥伴共同推動協同創新。」齊普策表示，「人工智能的關鍵進展正由中國領先的科技企業在此推動。為此，我們正強化本土AI技術合作，將其深度整合至在華車型中。」

寶馬正與阿里巴巴合作

據介紹，寶馬正與阿里巴巴合作，基於大語

言模型開發新一代人車語音交互系統，還將把DeepSeek引入中國的車業務。

總體來看，本屆上海車展不僅是新車和新技術的集中展示窗口，更成為跨國車企競相釋放對中國市場信心的關鍵場合。眾多國際車企紛紛將車展作為展示戰略轉型和深化本土合作的平台。

豐田研發重心加速向上海傾斜

就在車展開幕前一天，豐田汽車公司與上海市政府簽署合作協議，宣布在金山區設立其獨資的雷克薩斯純電動汽車與電池研發生產公司，標誌着豐田對中國市場的持續加碼。在車展現場，豐田以「立全球，更中國」為主題，明確傳達研發重心正加速向上

海傾斜的意圖，展現出前所未有的本地化姿態。

在大眾集團展台，旗下大眾、奧迪、保時捷三大品牌共展出超50款車型，其中7款為全球首發，體現其強勁的技術儲備和對中國消費者的精準響應。奧迪更是在本屆車展全球首發5款新車型，涵蓋燃油與純電雙線發展戰略；梅賽德斯－奔馳則攜28款車型參展。

中國反擊美國加關稅，不僅是寶馬，奔馳等其他德系品牌也同樣受到波及。奔馳在美國阿拉巴馬州設有大型生產基地，許多高端車型同樣從美國出口至中國市場。在中美關稅對峙的大環境下，汽車產業全球供應鏈的緊密聯動，使得「非美系車企」也不可避免地成為「間接受害者」。

中國智能駕駛強勢崛起 低成本對標美國頂尖技術



●小馬智行公關負責人戴敦峰

香港文匯報記者孔雯瓊 攝

香港文匯報訊（記者 孔雯瓊 上海報道）本屆上海車展上，國產品牌全面崛起，以技術、智能化和性價比展現出高端實力，特別是智能駕駛方面，用低成本實現與美國技術對標，這也意味着中國智能駕駛進入DeepSeek時光。無論是進口車還是國產車，在新款車型裏都聚焦智能駕駛這項技術。在車展開幕之前，已有超過20家車企推出智能化相關技術，新上市的智能

化車型則多達30餘款。國內自動駕駛頭部企業小馬智行還在車展上亮相了第七代Robotaxi家族成員全球首秀。

中美競爭智能駕駛技術

國產智能駕駛技術如今已發展到足以與美國同類技術正面競爭的水平。小馬智行公關負責人戴敦峰接受香港文匯報記者採訪時表示，自動駕駛，尤其是L4級全無人駕駛，是人工智能在出行領域的典型應用，代表着新質生產力的前沿方向。目前全球能夠實現這一技術能力的公司屈指可數，主要集中在中美兩國，美國有谷歌旗下的Waymo，而在中國，像小馬智行、百度Apollo等企業正處於這一領域的前沿，構成了中美之間在智能駕駛領域的科技競爭高地。

特別強調的是，中國的自動駕駛技術不僅在全球範圍內處於領先地位，且在成本控制上展

現出極強的優勢。戴敦峰表示：「我們的技術水平與美國公司相當，甚至在某些方面更好；但我們實現這一水平所投入的成本，可能只是他們的十分之一。」他形象地比喻說，這就像最近大火の開源大模型DeepSeek——用極低的成本實現了與頂級技術對標的性能，這正是中國智能駕駛當下的狀態。

科技巨頭瀋同場競技

另外，自動駕駛技術未來對擴大內需亦有不小幫助。戴敦峰表示：「作為一項前沿技術，L4的推廣還將帶動大量新的崗位湧現，例如安全員、調試員、測試員等，從而在科技領域創造出更多就業機會。」

車展上聚焦智能駕駛的企業還包括，鴻蒙智行攜旗下多個智選車品牌亮相，極狐9X在上海車展全球首秀時配備L3級智能輔助駕駛系統，華為在車展前夜發布高速L3商用方案等。

歐美車企在華境遇分化 美企參展淪形象工程

香港文匯報訊（記者 孔雯瓊 上海報道）從本屆車展上可以看出，中外汽車市場格局正在經歷深刻變革。隨着中美貿易摩擦加劇，美國車企在中國市場的競爭力急劇下降，而以寶馬為代表的歐洲車企，則在挑戰中尋找轉機，加速與中國市場的深度融合。

「美國進口車在中國市場現在基本賣不掉了。」在上海車展現場，國際智能運載科技協會秘書長張翔接受香港文匯報記者採訪時，一針見血地指出了中美汽車貿易現狀。他進一步解釋，「美國加徵關稅之後，中國也做了對等反制，現在美國來的車價格翻了一倍多，根本沒有競爭力。」

這一關稅博弈，直接導致美系車在中國的市場份額快速萎縮。「從美國進口來的車，多數是豪華車，但豪華車歐洲、日本、韓國也能造，中國自己現在也能造了。」張翔補充說，「比亞迪旗下有款上百萬元的車，累計銷量已經過萬了，這在幾年前

根本無法想像。」

美資車企難掩銷售困境

在這樣的背景下，美國車企在中國的應對方式卻顯得力不從心。「你會看到本屆車展上還有美資車企在展示進口車，但他們展示的目的不是賣車，是為了吸引流量、做品牌營銷。因為進口車在技術指標上比國產車更先進，可以拉高形象。」張翔指出，「他們自己也知道，這些事實不動。」

相比之下，歐洲車企則選擇了另一條道路。「寶馬現在戰略就是非常清晰的：跟中國合作，深度合作」，張翔強調「跨國車企要把研發中心設在中國，有些新能源車型直接在中國開發，這才是正確的方向」。

外資車企轉向在華研發

張翔向記者分析指，中國擁有全球最完整的新能

源產業鏈、經驗豐富的工程師隊伍，以及不斷提升的消費者需求和技術標準。傳統歐洲車企若仍按老路走，即在本部研發、在華低成本生產，已難以為繼。寶馬等企業正在被迫轉向在華本土化研發，以更快響應中國市場，並借此縮小與中國新勢力車企的技術差距。中國新能源汽車的銷量正在快速逼近甚至超越燃油車。在這樣的背景下，以往「以市場換技術」的時代已經終結，如今是外資車企需要借助中國的技術優勢追趕潮流，防止錯失新能源轉型的關鍵窗口。

車企展示與華深化合作意願

「中國新能源補貼政策已逐年退坡，僅剩少量如免購置稅、綠牌等優惠措施。一旦這些政策完全退出，留給外資車企的調整時間將更為緊迫。」張翔認為，因此，寶馬等歐洲車企的明智之舉，是通過加大在華投資、技術合作，來迅速提升自身競爭力。



●國際智能運載科技協會秘書長張翔接受香港文匯報記者採訪。香港文匯報記者孔雯瓊 攝

張翔還指出：「歐美車企高管的口徑跟他們政治家是不一樣的。政治家是為了選舉，企業是為了活下去。車企如果虧損，只能關廠裁員，最後破產。」正因為如此，本屆車展上出現了一個耐人尋味的景象，跨國車企、美系車都在展示與中國深化合作的意願。「這就是現實。」張翔總結道，「哪怕是擁有百年歷史的老牌車企，在市場壓力和技術變革面前，也必須主動尋找生路。」