

中國汽車5月在歐洲市場中的新車銷售佔比，首次突破一成大關。法國媒體報道，銷量背後反映的是中國車廠靈活的產品策略，以混合動力車型成功打動歐洲消費者，部分車型對比歐洲車廠配置更高，但價格更低。與此同時，在歐洲最大汽車生產基地德國，車企則紛紛裁員及縮減成本，分析稱汽車製造這一德國核心產業，有永久萎縮之虞，唯有求變覓新出路。

●香港文匯報記者 胡藝禾

據全球數據採集與標註平台Dataforce統計，中國車廠5月在歐洲新車市場銷售佔比達11%，該機構分析師利欽格指出，這歸功於中國車廠提早覺察到歐洲消費者對全面轉向電動車仍抱觀望態度，因此迅速調整產品陣容，推出更多混合動力與插電式混合動力車型，策略調整速度遠超一眾傳統西方車廠。

歐盟為保護本土汽車製造商，於2024年起對中國製造的純電汽車加徵額外關稅，但混合動力車型未被納入課稅範圍。憑相對較低的貿易壁壘，混合動力車型的交付增長速度遠超純電車型，成為中國車廠在歐擴張的強大動力。上汽集團旗下MG品牌的S9 SUV等混合動力車款，成為中國車企5月銷量大漲的重要推手。Dataforce數據顯示，中國混合動力汽車已囊括歐洲該品類市場近四分之一份額，同時純電車型的需求也呈現穩定增長。不過德國《商報》近期報道，歐盟正考慮將關稅範圍擴大至中國混動車型。

中國車型價格實惠配置豐富

儘管貿易緊張局勢可能升溫，但中國車廠最強大的競爭優勢是產品性價比。相比歐洲生產的車輛，中國車型價格更實惠，配置卻更豐富，成功打動對價格敏感的歐洲消費者。利欽格以德國大眾汽車的Tayron與中國製MG S9兩款7座位SUV為例，指出選擇後者的買家不僅能節省購車成本，還能享有更強勁的動力配置，車輛品質也更可靠。

中國車廠除享有國內的各種政策與金融支持，也能受益於歐洲當地的政府激勵政策。德國已啟動總額達30億歐元的零排放汽車獎勵計劃，補貼範圍涵蓋純電、插混及增程式電，低收入家庭最高可獲6,000歐元（約5.3萬港元）補助。德國《經濟周刊》引述消息報道，德國政府補貼政策實施後，中國品牌在當地市場的銷量增幅最為顯著，其中MG與比亞迪的平均銷量增長幅度介乎50%至75%，表現亮眼。

德車企紛紛裁員縮成本

在中國車企強勢衝擊下，歐洲老牌造車強國德國的車企處境堪憂。歐洲汽車製造商協會數據顯示，儘管歐洲5月新車銷量按年增長4%，但大眾、平治、斯特蘭蒂斯等歐洲車商的市佔率全數下滑。英國《金融時報》指出，大眾汽車正準備加強成本控制措施，未來數年可能裁撤多達10萬個職位；寶馬近期警告投資者，公司計劃投入10億歐元（約89.4億港元）的轉型成本，有分析認為寶馬或將裁員1萬人，並減少15%歐洲汽車產量；平治則告知德國本地員工，因應公司削減成本舉措，今年將不發放夏季獎金，並有約5,500名員工在公司重整計劃下接受自願離職。

德國奧斯特法利亞應用科技大學汽車經濟學教授維斯貝特認為，即將到來的汽車產業裁員潮顯示，德國車業危機已進入新層次，且這種萎縮帶有持續、永久性，因歐洲車商面臨中國市場需求減少及美國市場關稅壁壘高築的雙重夾擊。

國產車佔歐市場逾一成

法媒指中國車廠銷售策略靈活 混合動力車成功打動歐消費者



●中國汽車5月在歐洲市場中的新車銷售佔比，首次突破一成大關。汽車準備運上「濟南號」，從江蘇南通港啟航，運往歐洲銷售。圖為國產

德汽車業急求變



●中國車型價格更實惠，配置卻更豐富，成功打動對價格敏感的歐洲消費者。圖為歐洲民眾在比亞迪展區參觀。資料圖片

德盼夥中企生產汽車 應對轉型壓力

德國薩克森州經濟部長潘特早前表示，在德國汽車產業面臨轉型壓力之際，應以更務實態度看待與中國汽車製造商合作，可通過合資等形式引入中方合作夥伴，參與該州汽車工廠生產，並指出大眾汽車位於德國東部茨維考的一間工廠，是中德合作的潛在候選項目。

薩克森州是德國重要汽車產業基地，大眾汽車、寶馬、保時捷等車企均在當地設有生產設施。潘特在薩克森州經濟部發表的聲明中提到，大眾汽車與中國製造商建立合資企業是一種可行方案，期待中方企業在薩克森州生產汽車。

德國工業當前面臨需求疲軟及成本高企，潘特表示，與其讓德國汽車工業在轉型壓力下喪失工業價值和製造能力，不如繼續保障和發展現有工業能力和生產體系。全球汽車產業格局正發生深刻變化，中國已成電動汽車行業引領者，中國汽車製造商及合資企業也早已開始在歐洲多國本地生產，「任何希望確保薩克森乃至德國汽車工業未來的人，都不應忽視這一事實。」

工會不反對開放閒置產能

德國工會IG Metall發言人對此評論稱，不反對大眾汽車考慮向中國汽車製造商開放產能利用不足的工廠，但此舉必須謹慎評估，因「這些舉措應與大眾汽車的獨立產業戰略相輔相成，而非取而代之」。有分析指出，大眾汽車正努力進一步削減該集團成本支出，與中國企業建立合作關係，確是避免關閉歐洲利用率不足工廠的一種選擇。

受燃油危機衝擊 俄民眾搶購中國電動車

俄羅斯幅員遼闊，氣候惡劣，加上充電配套設施建設不成熟，電動汽車發展一直受制約。但據路透社報道，隨着烏克蘭近數周對俄能源基礎設置不斷升級打擊，導致俄國汽油和柴油供應緊張，大多數地區開始實施限制措施。在日益嚴峻的能源危機下，一些駕駛者開始轉向電動汽車。

每月售三輛變每天售三輛

專門經營中國品牌汽車的EN Cars公司創始人扎別林介紹，該公司此前每月銷量僅兩三輛，但近數周來已躍升至每天售出兩三輛。他表示，「自從燃油形勢變得複雜以來，需求已增長數倍。無論是經濟車型還是高端車型，消費者的興趣都在上升。」

分析機構Autostat執行董事烏達洛夫稱，電動汽車和插電式混動車型的銷量

正在增長，但售出的具體數額仍較低，因製造商和進口商對此次燃油危機準備不足，庫存也有限。但他表示若危機持續，電動汽車銷量不久後將出現顯著增長，中國車企將成為主要受益者。

據Autostat統計，俄羅斯最暢銷的電動汽車和混合動力車品牌為中國製造商吉利、東風、廣汽和奇瑞。俄國本土產量最高的電動車品牌是Evolute，該車廠也使用東風公司提供的組裝套件進行生產。



●俄國民眾到EN Cars公司購買中國汽車。路透社

德州長倡工廠 生產中國研發車款

德國大型車企大眾汽車正面臨來自中國對手的競爭、美國進口關稅的壓力，以及歐洲市場的持續萎縮，銷量降低令工廠無法達到最佳產能利用率。針對當前大眾汽車的困難局面，下薩克森州州長里斯提出改由德國工廠生產中國研發的車款。

大眾擬未來數年裁10萬員工

德媒早前援引知情人士報道，大眾汽車計劃未來數年內裁員10萬員工，其德國境內的4家工廠還面臨關閉風險。大眾汽車總



●里斯提出改由德國工廠生產中國研發的車款。網上圖片

公司確認將迎來「深層巨變」，但並未證實裁員數字及計劃關閉廠址。在報道傳出後，里斯明確表示，絕不會同意「將關閉工廠視為所謂簡單解決方案」，強調「如果總是寄希望於關閉工廠和擴大裁員規模上，大眾汽車是不會有未來的」。根據德國法律，大眾汽車總部所在的下薩克森州，擁有該公司20.2%投票權，並擁有否決大眾汽車任何決議的權力。

里斯指出，汽車市場規模正在萎縮，競爭壓力卻在上升，中國汽車正愈來愈多地進入歐洲市場，但強調不願接受「因中國製造商搶佔歐洲市場份額，我們就必須繼續裁員或關閉工廠」的邏輯。針對當前大眾汽車的困境，里斯提出改由德國工廠生產中國研發的車款，「若在德國生產目前在中國研發製作的車輛，就能穩定我們工廠的就業與產能利用率，還能將研發和創新的機會帶回本土，而不是眼睜睜看着別人在境外設立新工廠。」

美媒：中國AI產品「後發制人」 開源低成本換全球影響力

美國《華盛頓郵報》上月底報道，儘管美國人工智能(AI)公司在前沿模型方面處於領先地位，但中國企業正通過提供更具商業吸引力的AI產品，擴張在全球範圍內的市場份額，全球影響力正「後來居上」。

推廣模型多國合作採用

美國領導層將AI視作爭奪「未來主導權」的關鍵一環，總統特朗普宣稱「誰能在這一領域取得領先，誰就能在很大程度上領導世界」，並吹噓美國在AI領域「大幅領先中國」。但分析人士指出，特朗普所說領先可能具誤導性，且只是暫時領先。摩根大通地緣政治中心5月發布報告指出，「頂級模型的前沿表現可能拉不開差距，結

果愈來愈取決於提示詞質量、工具和領域整合，而中國的AI實驗室正開發出『在使用範圍上取勝』的模型。」

在過去一年，中國企業在推廣AI模型方面進展顯著，用戶群體從東南亞到海灣地區的政府部門、企業及個人。例如新加坡政府支持的AI項目將基於阿里巴巴的Qwen構建，沙特阿拉伯正與字節跳動和華為合作，將AI應用於城市基礎設施。

模型便宜允用戶下載護私隱

困擾業界的AI使用成本問題正為中國企業創造機會，因中國的AI模型價格更便宜，運行效率也更高。一家頭部中國AI企業銷售人員指出，「許多行業實際上只需要美國頂級AI模型的一小部分

功能，如果我們能以極低成本提供其80%價值，就足夠讓我們獲得那部分市場份額。」除價格實惠外，中國的AI模型大多開源，允許用戶下載並部署至本地，這吸引許多需處理敏感信息的企業，以及擔心AI服務漲價的用戶。與之相反的是，美國政府6月12日對AI巨頭Anthropic發布出口管制禁令，要求該公司暫停所有外國公民對Fable 5和Mythos 5模型的訪問權限，進一步阻礙美國AI模型的推廣。

有分析指出，美國在AI領域的優勢隨時可能被動搖。無黨派倡議組織「特別競爭研究項目」副總裁拉瑟表示，美國AI公司專注於前沿技術進步，卻忽略產品的商業應用和傳播，這將使中國在全球AI領域產生更大影響力。該組織分析師



●中國企業在推廣AI模型方面進展顯著，新加坡政府支持的AI項目將基於阿里巴巴的Qwen構建。資料圖片

舍補充說，如果中國佔據更大市場份額，完全可複製在光伏設備、稀土加工、電動汽車等行業的成功，用商業利潤回饋技術發展。