

以下原文源於 [reuters](#) 報導

免責聲明：以下轉載文章，所發內容不代表本平台立場。

2023 年 4 月 19 日

# 隨著中國電動汽車成本的下 降，出口浪潮正在形成

路透社



**[1/5]** 人們在 2023 年 4 月 19 日在中國上海舉行的上海車展上展出的比亞迪海鷗前使用手機。路透社/Aly Song

1 個 2 個 3 個 4 個 5 個

上海，4 月 19 日（路透社）——埃隆·馬斯克 (Elon Musk)

表示，唯一阻礙電動汽車 (EV) 銷售的因素是價格。

像比亞迪（[002594.SZ](#)）這樣的公司正在中國解決這個問題——並準備為世界解決這個問題。

中國最大的電動汽車製造商本週在上海車展上發布了 [Seagull](#)，該車的規格令分析師和競爭對手感到震驚：電池續航里程超過 300 公里（186 英里），起價略高於 11,000 美元——大約是該車的四分之一目前歐洲市場上大多數電動汽車的價格。

廣告·滾動繼續

摩根士丹利分析師亞當喬納斯在給投資者的一份報告中表示，“海鷗是來自（中國）汽車製造商的激進通貨緊縮壓力的另一種表現”，並預測中國公司將“更積極地推動”在中國境外銷售入門級電動汽車。

週二，馬斯克的特斯拉([TSLA.O](#))在美國進行了自年初以來的第六次降價，以期在經濟不確定性和競爭加劇的情況下推動需求。特斯拉的降價促使包括中國在內的其他汽車製造商紛紛效仿。

但上海車展和海鷗展突出了一個相關的動態：中國汽車製造商現在在製造電動汽車方面處於世界領先地位，這些電動汽車在價格和技術上與平均預算競爭。

廣告·滾動繼續

高管和分析師表示，比亞迪及其競爭對手生產的更多汽車將銷往歐洲、東南亞和其他海外市場，對老牌汽車製造商構成威脅。

法國汽車供應商 Faurecia (EPED.PA)的首席執行官帕特里克科勒表示，歐洲的入門級電動汽車市場是中國汽車製造商的開放通道。

“我認為對中國消費者有吸引力的汽車也會對歐洲消費者有吸引力，”他告訴路透社。

科勒說，他在上海會見了二十多家中國汽車製造商的首席執行官或董事長。他說，許多人希望出口到歐洲。

由於他們具有“驚人的競爭優勢”，科勒預測中國汽車製造商可能希望每年在歐洲銷售 100 萬輛汽車，相當於去年市場的 8%。

“我們的公平份額”

Nio 在中國憑藉其高端電動汽車與寶馬(BMWG.DE)等公司展開競爭，該公司本週表示，將推出一個新的、更實惠的電動汽車品牌，其第一個目標市場是歐洲，同時也在評估美國市場。

廣告·滾動繼續

“如果我們能為歐洲用戶提供的整體用戶體驗在某種程度上更好，我們就可以建立我們的競爭力，”蔚來汽車總裁秦力宏說。  
“我們可以獲得公平的份額。”

中國吉利 (GEELY.UL) 旗下的高端電動汽車品牌 Zeekr 表示，到 2026 年它將進入大多數歐洲市場。

其他老牌汽車製造商正在通過從中國出口來利用中國更具競爭力的供應鏈。例如，寶馬將 iX3 從中國出口到東南亞和歐洲。

雷諾(RENA.PA)的達契亞 (Dacia) 將 Spring EV 運往歐洲，這是一款與比亞迪海鷗 (BYD Seagull) 類似的入門級掀背車，去年成為僅次於特斯拉的中國第二大電動汽車出口商。

去年，特斯拉從其上海工廠向歐洲和其他市場運送了超過 271,000 輛 Model Y 和 Model 3 轎車，約佔其銷售額的五分之一。

但出口增幅最大的是中國汽車製造商。2020 年至 2022 年，中國的汽車出口增長了四倍，達到 200 萬輛。如果第一季度的

速度能夠保持下去，今年所有車型的出口量都有望超過 300 萬輛。

中國汽車工業協會的數據顯示，僅在去年，比亞迪的出口量就增長了四倍，接近 56,000 輛，其中元加 EV 處於領先地位。

比亞迪尚未宣布海鷗的出口計劃，其價格低於目前中國最暢銷的電動汽車比亞迪海豚，後者在中國的起價為 116,800 元人民幣（17,000 美元）。比亞迪將從第四季度開始在歐洲交付 Dolphin。

“也許我們遲早會在羅馬、華沙或里斯本看到它，”摩根士丹利的喬納斯談到掀背車時說。“難怪特斯拉一直在降價。”

張燕和 Casey Hall 的報導；Kevin Krolicki 撰寫；馬克·波特編輯

我們的標準：[湯森路透信託原則](#)。