

# 特斯拉在华布局提速：储能超级工厂落户上海 低价电动车呼之欲出

特斯拉年报显示，2022年特斯拉总营收为814.62亿美元，其中中国市场全年营业收入为184.45亿美元，同比增长33.23%，但其占比却由2021年的25.72%跌至22.27%，不及市场预期。

业内普遍认为，特斯拉去年在中国市场增速下滑，一方面是疫情、零部件供应影响所致，另一方面是新势力品牌快速崛起，国产新能源车竞相推向市场，压力之下特斯拉出现了“卖不动”的迹象，极有可能于近期酝酿新一轮降价促销。

■本报记者 龚梦泽

4月9日，特斯拉宣布在上海加码投资，新建一座储能超级工厂，专门生产该公司的储能产品Megapack。据悉，这一储能超级工厂项目将成为特斯拉在美国本土以外的首个储能超级工厂项目。

特斯拉相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，储能超级工厂将规划生产特斯拉超大型商用储能电池，初期规划年产电池可达1万台，储能规模近40GWh，产品提供范围覆盖全球市场。“工厂项目计划于2023年第三季度开工，2024年第二季度投产。”

或受此消息影响，4月10日，A股储能概念股震荡走高，其中易事特涨超10%，科泰电源、派能科技、协鑫能科、高澜股份、英杰电气、科士达、德方纳米等涨超5%。

“此次储能超级工厂的落地，将有望再造下一个千亿级产业集群。”上海自贸区临港新片区管委会高科处处长陆瑜表示，此前，上海超级工厂是特斯拉首个在美国以外的工厂，引入后智能新能源汽车产业成为了临港新片区的首个千亿级产业集群。

值得一提的是，4月10日，碳酸锂价格跌3000元报收于20.7万元/吨，创逾1年新低。结合此前特斯拉全球副总裁陶琳对于特斯拉调价“坚持以成本定价”的说法，业内普遍预测特斯拉或将于近期酝酿新一轮降价促销。

## 全面转向可持续能源 储能超级工厂落户上海

全球层面来看，随着风电、光伏等新能源电力建设规模愈加庞大，为克服其发电不稳定问题，储能行业在近几年迎来了建设热潮。不久

4月9日，特斯拉宣布在上海加码投资

新建一座储能超级工厂，专门生产该公司的储能产品Megapack。据悉，这一储能超级工厂项目将成为特斯拉在美国本土以外的首个储能超级工厂项目。

前，特斯拉公布的“秘密宏图”第三篇章中，便将目标设定为全面转向可持续能源，2050年前实现能源100%可持续，而特斯拉储能超级工厂项目正是实现这一目标的重要举措之一。

有业内人士称，可再生能源的未来发展有赖于大规模储能。特斯拉Megapack电池可以支持千兆瓦时规模的低成本、高密度公用事业项目，能灵活地与电池模块、逆变器和温度系统集成安装，帮助电网更加稳定持续地工作。目前，Megapack电池正为美国、英国、澳大利亚等国发展新能源助力。

近年来，我国同样也在大力发展储能行业。2022年，国家能源局和国家发改委多次出台储能发展相关政策，统筹推进新型储能试点。截至2022年底，全国已投运新型储能项目装机规模达870万千瓦，平均储能时长2.1小时，相较于2021年底增长超110%。其中，磷酸铁锂电池储能技术处于主导地位，占比接近95%，压缩空气储能、液流电池储能、铅酸电池储能分别占比2%、1.6%、1.7%。

与此同时，上海临港新片区目前已在“风-光-氢-电-制-储-用”产业领域形成了较为完备的产业链布局。未来，临港新片区将围绕新能源及储能产业发展规划，加快重点企业和重大项目集聚，将临港新

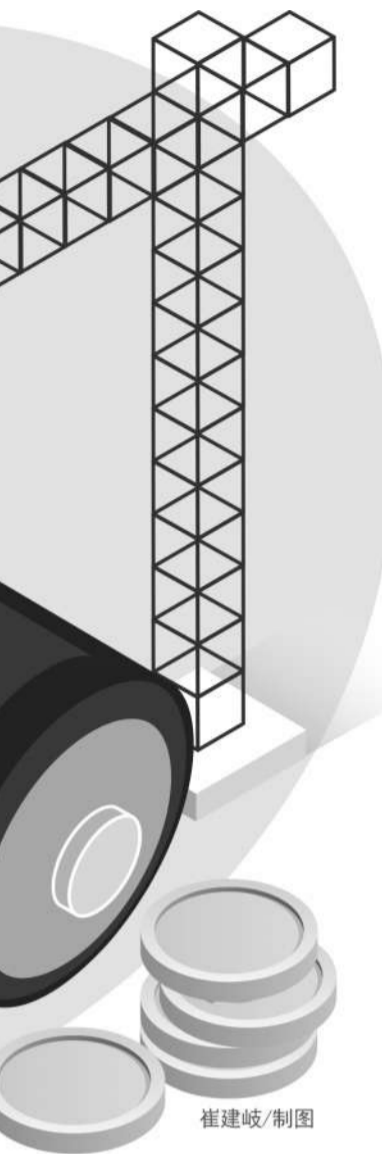
片区打造成新能源和储能的产业集群新高地。

在签约仪式上，上海市政府副秘书长庄木弟表示：“5年前，特斯拉上海超级工厂项目创造了全球瞩目的‘上海服务、临港速度’，助力上海成为新能源汽车产业发展的高地。今天，我们将见证特斯拉储能超级工厂项目的落地签约，这必将成为推动上海新型储能产业发展和绿色低碳转型的重要力量。”

## 业内预测特斯拉或酝酿新一轮降价

目前，中国已发展成为全球最大的新能源汽车产销市场。乘联会数据显示，今年1月份至3月份，新能源乘用车国内零售销量达到131.3万辆，同比增长22%。3月份新能源车国内零售渗透率达到34.2%，这意味着每卖出3辆新车就有1辆是新能源车。

特斯拉年报显示，2022年特斯拉总营收为814.62亿美元，其中中国市场全年营业收入为184.45亿美元，同比增长33.23%，但其占比不及2021年的25.72%跌至22.27%，不及市场预期。此前，中国市场连续两年同比增长超100%——2019年特斯拉在中国市场营收为29.79亿美元，2020年为66.62亿美元。



崔建岐/制图

业内普遍认为，特斯拉去年在中国市场增速下滑，一方面是疫情、零部件供应影响所致，另一方面是新势力品牌快速崛起，国产新能源车竞相推向市场，压力之下特斯拉出现了“卖不动”的迹象，极有可能于近期酝酿新一轮降价促销。

此外，推出新车型也成为特斯拉的另一条出路。特斯拉官方文件显示，公司即将推出的低电压电动车为紧凑型车，名称暂时未定。其将采用磷酸铁锂电池，电池容量为53kWh，年产能将达到400万辆，其中200万辆来自新建的墨西哥工厂，剩余的200万辆由上海工厂和柏林工厂平分。

中国汽车工业协会数据显示，2022年紧凑型新能源车成为市场主流，全年累计销量238.6万辆，同比增长1.4倍。从产品价格来看，15万元至20万元是最受市场欢迎的价格区间，2022年累计销量185.5万辆，同比增长2.1倍。

对此，有接近特斯拉方面人士向《证券日报》记者透露，这款20万元以内的低电压电动车被视为特斯拉重返巅峰的利器，内部对它的总销量目标是4200万辆，几乎是Model 3和Model Y销量的两倍。

“接下来特斯拉要做的，就是把它的制造成本降到最低，抢占更多的市场份额，做新能源汽车时代的丰田和大众。”上述人士表示。

# 中国支付清算协会倡议 从业人员慎用ChatGPT等工具 专家：从业者应提高认识警惕风险

■本报记者 李冰

4月10日，中国支付清算协会发布《关于支付行业从业人员谨慎使用ChatGPT等工具的倡议》(以下简称“倡议”)。倡议提出，正确认识ChatGPT等工具的机遇和风险。

易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮对《证券日报》记者表示，“此前，国外已出现过ChatGPT等工具隐私泄露的情况。中国支付清算协会倡议慎用ChatGPT等工具，无论是对金融机构还是用户而言，均是一种保护行为。”

## 应依法合规使用

倡议称，近期，ChatGPT等工具引起各方广泛关注，已有部分企业员工使用ChatGPT等工具开展工作。但是，此类智能化工具已暴露出跨境数据泄露等风险。为有效应对风险、保护客户隐私、维护数据安全，提升支付清算行业的数据安全管理水平，根据《中华人民共和国网络安全法》《中华人民共和国数据安全法》等法律规定，中国支付清算协会向行业发出倡议。

具体来看，一是提高思想认识，依法依规使用。支付行业从业人员要遵守所在地区的网络使用规定，正确认识ChatGPT等工具的机遇和风险，全面评估使用ChatGPT等工具处理工作内容的风险，依法合规使用ChatGPT等工具。

二是不上传关键敏感信息。支付行业从业人员在使用ChatGPT等工具时，要严格遵守国家及行业相关法律法规要求，不上传国家及金融行业涉密文件及数据、本公司非公开的材料及数据、客户资料、支付清算基础设施或系统的核心代码等。

三是会员单位加强内部管理和引导。会员单位要进一步健全信息安全内控管理制度，开展有针对性的数据风险防控工作，加强宣传和引导，提升员工的风险防范和数据保护意识，切实维护国家金融及支付清算行业安全。

“ChatGPT是人工智能技术驱动的自然语言处理工具，需要对数据库

不断更新。金融从业者使用ChatGPT存在金融数据隐私及安全问题，中国支付清算协会向行业发出倡议十分有必要。”博通咨询金融行业资深分析师王蓬博表示。

## 或存在两方面风险

记者梳理，目前金融机构试水ChatGPT类应用呈现三类方式，一是借助自身在科技尤其是人工智能领域的积累，结合自有场景主动开启研发和探索；二是接入人类ChatGPT相关应用的生态，借助外部力量进行提升；三是通过自有能力和借助外部力量双线并行。

冰鉴科技研究院高级研究员王诗强对《证券日报》记者表示，“ChatGPT等工具是基于自然语言处理、深度学习人工智能技术开发的智能工具，通过收集、处理数据，不断自我学习。其收集的数据除了外部公开数据外，也有大量数据来自客户分享，在其他客户咨询同类问题时可能会共享出去。因此，一旦有从业者将公司重要数据共享给ChatGPT等工具，极有可能导致商业机密泄露。”

对于ChatGPT等工具可能存在的风险，索信达控股AI创新中心主任邵俊博士对《证券日报》记者表示，这主要来自两个层面，一是信任风险，比如不法分子通过ChatGPT技术模仿真人实施不法行为；二是模型风险，ChatGPT本质是从网络大数据中学习，但网上也充斥着大量错误信息，真假难辨的信息容易对用户造成误导，另外，从业者的“无心之失”也容易在工作中把重要数据流出，构成违规风险。

在中关村科金人工智能资深产品专家李国庆看来，“ChatGPT在科技能力上涉及芯片、算力、模型、工具、场景等多个层面。目前，我国不少头部科技企业都已经开始着手研发类似于ChatGPT的产品。同时，国内自然语言处理和人工智能领域的研究及发展也不断取得重大突破，在原始数据积累、人才储备及政策支持方面均具有一定优势，基于大量底层数据和强大的算力支撑，国内一些智能产品有望抓住机遇，加速大模型的研发和产业化。”

# 知名歌手踩雷元宇宙地产浮亏91% 业内人士称现阶段“炒作大于实际价值”

■本报记者 李豪悦

4月10日，华语歌手林俊杰发布微博称，“听说最近很多人想帮我理财，疑似应关于其购买元宇宙地产浮亏的传闻。”

近日，有多家媒体报道称，林俊杰于2022年11月份花费12.3万美元在全球最大的元宇宙平台Decentraland购买了3块虚拟地产，目前价值跌至约1万美元，浮亏91%。

“未来，元宇宙房价还会持续暴跌。元宇宙房价本质上是一种变相算力销售，而算力价格和成本挂钩，但有人却将元宇宙中算力构筑的虚拟空间进行价格炒作，那必然会面临暴跌。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林向《证券日报》记者表示。

林俊杰不是唯一一个涉足元宇宙虚拟产业的明星。2022年1月份，元宇宙平台Ezek联合周杰伦名下潮牌PHANTACi首次限量发售NFT项目Phanta Bear(幻象熊)，发行上限10000个，单价为0.26个以太币(约人民币6200元)；伊能静更是自己做老板，和儿子庾恩利在2022年创建了以售卖NFT电子头像为主的Theiverse，NFT交易平台opensea数据显示，Theiverse首次发售的电子头像在三天内进账864个以太币，约合125万美元；此外，2022年周星驰也在社交平台上发布了web3.0相关从业者的招聘。

元宇宙概念的火热，吸引了众多从业者。2021年，韩国娱乐公司Hybe与韩国最大的加密货币运营商合作创立一家与NFT相关的合资企业；2022年，韩国知名娱乐公司YG与全球加密货币交易所交易平台opensea合作，双方将在虚拟代币、区块链、NFT等领域进行合作。

“明星既没有技术背景，也没有金融背景，粉丝量是他们进入该领域的底气，粉丝黏性越高，可实现的

# 酒企预热糖酒会 光瓶酒或成关注热点

■本报记者 冯雨珊 舒娅璐

4月12日至14日，第108届全国糖酒商品交易会(以下简称“糖酒会”)将在成都举办。糖酒会举办前夕，成都市已呈现一片热闹景象，在刚刚过去的这个周末，不少成都人的微信朋友圈被“堵车”刷屏。有当地网约车司机告诉《证券日报》记者，“好久没有这么堵了，本届糖酒会来了好多外地游客，成都热闹了好多。”

另据美团、大众点评数据显示，4月12日至14日，成都地区的住宿预订量较去年同期增长1300%。作为食品行业的“风向标”和酒业的“晴雨表”，在糖酒会正式开幕前夕，已有多家食品、白酒企业在成都各大酒店布展招商，提前透露行业发展信号。

## 提前布展预热

据悉，本届糖酒会的规划总体展览面积达到32万平方米，刷新全国糖酒会展览规模纪录，而展商数量也将超过6500家。4月7日以来，作为糖酒

会的重要参与者，众多酒企已提前在酒店布展、举办论坛、预热糖酒会。

4月9日下午，茅台酱香酒公司举办“喜相逢·茅台1935”品牌推广活动；4月10日下午，茅台保健酒业公司举办台源酒论坛活动。

4月7日，泸州老窖在成都正式启动了首届“窖主节”。《证券日报》记者在活动现场了解到，公司为“窖主”们提供了多项福利权益和多种互动方式。泸州老窖销售有限公司党委书记、总经理张彪表示，为消费者提供更加生动的消费体验，是紧密泸州老窖与消费者和谐共生关系的题中应有之意。

另据贵州茅台方面介绍，不同于往年，此次贵州茅台将以“大集团一盘棋”的姿态亮相糖酒会。集团各酒厂子公司和i茅台、巽风、茅台冰淇淋、茅台文创产品均设独立展位，展位陈列及设计极具个性，将集中向外展示茅台家族产品及茅台文化。

在头部酒企推广品牌、与消费者加大互动的同时，不少中小酒企也提前开展营销宣传。例如，在贵州女儿

红酒业展台，其推介资料介绍品牌有9位国家级大师坐镇酿酒环节，产品来自赤水河流域核心产区，采用“12987”传统工艺。贵州红四渡酒业的展台也宣传采用“12987”传统工艺，由中国酿酒大师勾调。此外，宝丰酒业、颐园酒业亦打出了大师工艺等口号。

## 光瓶酒受关注

始于1955年的糖酒会，分别在每年的春季和秋季举行，已成为业界提前洞察行业发展趋势的窗口。

“前来参加本届糖酒会的经销商和整个酒业上下游企业特别多。不过，目前很多意向经销商及业内人士尚处于观望阶段，真正与酒企签约下单的很少。”酒业专家肖竹青向《证券日报》记者介绍。

“继续两年平淡的糖酒会后，此次上市公司、经销商对本届糖酒会的关注度明显高于前两年。”常年关注白酒行业的白酒专家、知趣咨询经理蔡学飞对《证券日报》记者表示，此次糖

酒会或是众多预备迈入“100亿元阵营”酒企集中发力的地方。

值得关注的是，头部酒企“茅五泸洋汾”已稳居行业前五位置。除此之外，据蔡学飞介绍，目前营收接近百亿元的酒企还有西凤酒、今世缘、金沙酒业、白云边、舍得酒业、贵州珍酒和迎驾贡酒等。

“从品类价值、品牌文化、产品结构来看，这些酒企都是品类与产区代表，西凤酒是凤香代表，金沙是酱香代表，舍得是成都产区代表，今世缘是江淮产区代表等。”蔡学飞表示，这些酒企有着丰富的历史文化与工艺传承，均在积极实施产品结构升级，无论从市场成熟度还是增量空间来看，都有望率先突破百亿元营收。

“光瓶酒也将是本届糖酒会的一大热点。”肖竹青表示，以名酒引领的光瓶酒的爆发和以江小白、小古酒为代表的网红白酒的走红，使得光瓶酒进入大众视野。光瓶酒显示出消费者的理性和自信，也代表着省掉酒盒子和更好的品质。