

FF牵手特斯拉，贾跃亭的最后一搏？

来源：杨淑华 发布时间：2025-11-24 01:06:41

“为梦想窒息”的贾跃亭，再次成为舆论焦点。11月13日，他在微博官宣FF与特斯拉达成首次合作，旗下车型将接入特斯拉超充网络，消息一出，FF美股盘前股价直线拉升25%，引发全网热议。

这次合作被市场解读为FF在年内股价暴跌70%、现金流仅剩1326万美元困境下的“救命稻草”。对于长期被视为“PPT造车”代名词的FF和贾跃亭而言，与行业巨头特斯拉的联手，究竟是最后一搏的开始，还是又一次精心策划的流量炒作？

合作真相：超充网络接入背后的现实意义

从合作内容看，FF旗下配备NACS充电接口的FF与FX系列纯电动车型，将可直接使用特斯拉在北美、日本及韩国的超过2.8万座超级充电站。

对FF用户而言，这意味着充电体验的实质性提升。他们不仅可以享受特斯拉超充网络的高效补能服务，还能继续使用ChargePoint、EVgo等第三方快充网络，合计可用快充站点超过4.5万个。



FF 91目前可在兼容的DC快速充电站上实现高达180kW的直流快充功率，接入特斯拉超充后，将进一步缩短补能时间，缓解续航焦虑。

然而，这波“超充自由”背后存在局限性。合作目前仅覆盖北美、日韩市场，中国用户无法享受这一便利。此外，FF车型的充电功率最终取决于车辆自身硬件水平，与特斯拉自家车型相比可能存在差距。

绝境求生：FF的困境与求存之道

FF当前面临的困境不容小觑。截至2025年第二季度，FF现金等价物余额仅1326.1万美元，负债却高达3.4亿美元。

今年以来，FF股价跌幅已达70%，市场信心极度脆弱。过去十年间，FF仅交付了10辆车，累计亏损超过41亿美元，被市场调侃“跌成灰尘”。

在此背景下，与特斯拉的合作无疑是贾跃亭的一场及时雨。无需投入巨资自建充电网络，FF便能借特斯拉的补能体系解决自身短板，这为计划2025年底在美国首车下线的FX Super One提供了重要支持。

FF融资进程在2025年明显提速，先后获得4100万美元和1.05亿美元融资，上半年融资性现金流入同比增长106%。但与特斯拉的合作消息，进一步刺激了资本市场，为FF带来了更多的关注度和潜在投资机会。

战略考量：特斯拉的开放与合作逻辑

特斯拉开放超充网络并非偶然。自2023年起，特斯拉便开始向其他车企开放超充网络，此前已与福特、通用等传统车企达成合作。

通过推广NACS标准，特斯拉正在构建一个以自身为核心的电动汽车生态圈。目前采用NACS充电标准的车型已占北美新能源汽车市场的60%，特斯拉通过合作进一步巩固了其在充电标准领域的主导地位。

对特斯拉而言，与FF合作堪称“一本万利”。一方面可以收取充电服务费用，增加营收来源；另一方面也能扩大NACS标准的影响力，强化其在行业中的话语权。

马斯克此前曾表示“贾跃亭的造车理念值得尊重”，而贾跃亭也多次称赞特斯拉的创新精神。这种相互认可为合作奠定了基础，但也引发市场质疑：特斯拉看中的究竟是FF的技术潜力，还是其作为话题之王的市場关注度？

FF能否打破“跳票魔咒”？

尽管合作消息振奋人心，但FF面临的挑战依然严峻。量产交付是横亘在贾跃亭面前的最大考验。FX Super One计划于2025年底在美国实现首车下线，将推出GOAT、Max、Pro与Standard四个版本。但FF成立11年来，仅推出过FF 91一款车，量产之路一波三折，多次跳票的经历让市场信心严重不足。

资金问题仍是FF的“阿喀琉斯之踵”。尽管融资进程提速，但截至6月30日，FF经营活动现金流仍为-4360.8万美元，烧钱模式仍在持续。

市场竞争也在不断加剧。FX Super One定位中大型AI MPV，虽暂无直接竞争对手，但仍需面对特斯拉Model Y、比亚迪唐EV等车型的间接竞争。而且，FF的品牌信誉修复需要时间，消费者对其多次跳票的历史记忆犹新。

行业启示：充电生态战已成行业趋势

FF与特斯拉的合作反映了新能源汽车行业的一个重要趋势：补能生态已成为车企的核心竞争力之一。

此前，消费者选购电动车主要关注续航、价格等因素。如今，充电便利性已成为重要的决策因素。发改委等四部门已要求新能源车企自建的大功率充电桩原则上无差别开放，推动行业向共享化发展。

特斯拉自2023年试点开放超充网络后，蔚来也在2025年7月官宣开放充电网络，共享充电已成为大势所趋。

对于FF这样的中小车企，自建补能网络成本高昂，与拥有成熟充电体系的车企合作是最经济的选择。此次合作可能为行业提供一个样本：中小企业可通过合作补齐短板，聚焦细分市场，寻求生存空间。

然而，这一切的前提是产品本身具备竞争力，且能实现可靠的量产交付。否则，即使抱上巨头的大腿，也难以持久。

HTML版本： [FF牵手特斯拉，贾跃亭的最后一搏？](#)