



非常花钱，在上海静安兴业太古汇的店面一个月基本租金要100多万元。而零跑的车虽然不贵，但在上海松江九亭的店面，大约四五十平方米，每月也要10多万元的成本。”

特斯拉2003年成立，到了2020年才盈利，中间整整用了17年，这还是一家独大的情况下。而中国的造车新势力在2014年以后才陆续起家，目前都未滿十年。最多的时候国内有近百家新势力车企，竞争十分激烈，想要短期盈利就更不可能了。

早在2016年，蔚来汽车创始人李斌在第七届全球新能源汽车大会上就抛出经典造车门槛论——新创企业想要造车，至少需要200亿元以上的资金准备。5年后，在蔚来NIO DAY 2021举行的第二天，李斌把这个门槛提高到了400亿元。他表示，400亿元不是一个精准的数字，是直觉的判断。“我们今天还在亏钱，就是因为我们要为未来做投入，否则即便很快盈利，很可能过两年就断崖式下降。”

李斌曾在2022年第三季度的财报电话会议上表示，预计到2023年第四季度，将实现盈亏平衡。但这话刚说完没多久，今年春节期间，蔚来就向车主开放了不限次数的换电服务——此举获得了蔚来车主的好评，但却十分烧钱。李斌的预期盈利，似乎又要往后推了。

小鹏的亏损，可能在于花钱更多——2022年小鹏研发费用和销售管理费用之和达到119.0亿元，占总收入的44.3%，这一比例高于理想和蔚来。值得一提的是，曾经最看重自研的小鹏2022年的自研投入是52.1亿元，低于蔚来的108.4亿元和理想

的67.8亿元。而2022年小鹏销售及管理费用为66.9亿元，超过了研发费用，占总收入比例高达24.9%，为“蔚小理”三家中最高的。

相比之下，理想是三家2022财年亏损最少的新势力。按照这个趋势，它可能是最先扭亏为盈的，但也不能过于乐观。在封士明看来，这几年造车新势力的洗牌速度非常快，谁都可能倒下，与其考虑盈利问题，不如关注如何“活下去”。

IPO 越来越难？

既然造车是一件烧钱的事情，如何获得稳定的资金流入就成了新势力活下去的首要问题，除了政府支持、地方补助以及N轮融资，上市仍然是最好的选择。随着“蔚小理”和零跑IPO成功，留给余下新势力的机会越来越少，因为新势力的同质化相对明显，而如何说服资本市场则是八仙过海各显神通。

零跑去年IPO成功，因为自定义汽车界的“小米”，产品拥有高性价比。从2022年来看，零跑的销量曾一度“风光”，全年销量达到11.1万辆，月销量最高超12000辆，进入新势力销量榜前三，一度跻身新势力造车第一梯队。

而2022年新势力销冠哪吒汽车，却没有零跑运气，前两次IPO都以失败告终，目前可能准备第三次冲击IPO。

创立于2014年的哪吒汽车，算是“蔚小理”和威马的同期生，品牌运营方为浙江合众新能源汽车有限公司。和其他造车新势力相比，哪吒汽车似乎有着先天优势——董事长方运舟是我国新能源汽车专家、国家新能源汽车标准委员会委员，在新能源汽车领域深耕20年。1998年至2014年，方运舟创立奇瑞新能源汽车，开发并成功上市10多款新能源汽车。

2014年，方运舟从“奇瑞新能源汽车创始人”身份转换为“哪吒汽车创始人”，选择将哪吒汽车项目落户在桐乡经济技术开发区。2018年5月，合众新能源获得工信部的新能源牌照，成为第七家获得“双牌照”的企业。

不同于“蔚小理”以机构融资为主，

2023 上海国际车展蔚来汽车展台。

