

央视财经2019年8月5日讯

近几年，业内把进入新能源汽车市场的非传统车企统称为造车新势力。

从门外汉到新手，并且是一个资金和技术门槛双高的新手，他们在通往盈利的道路上，遇到的最大拦路虎是什么？

重金投入却连年亏损 造车新势力短期盈利难

近段时间，某汽车企业战略及品牌副总裁赵强和他的团队正在北京为公司的第一台量产车下线做最后的调试。



某汽车企业战略及品牌副总裁赵强：我相信大家都差钱，没有不差钱的时候。因为做生意，一定是要以赚取利润为上，不在今天赚，就要在明天赚。

赵强说，公司成立5年来，储备了新能源汽车领域大量先进的智能化技术，却从来没有一次性储备过长期的发展资金。

而根据阶段发展的状况，再去找融资，这几乎是新势力造车公司的共有特点。



头部企业尚且如此，追随者要想短期盈利更是不易。

目前，国内的造车新势力企业大多成立于5年以内，仍全面投入大于产出。



乘用车市场信息联合会秘书长崔东树：资本的进入应该与企业的发展同步衔接。并不是说资本一下就准备出来300亿或500亿，而是到每一个阶段，如果干得好，资金量就需求大，如果干不好，可能在第一阶段，企业已经倒下了，就不需要这么大资金。

房企入局千亿资本 布局新能源车市

特斯拉在去年首次实现了连续两个季度的盈利，让业界看到了希望。尽管今年以来车市整体遇冷，但一些不差钱的企业，比如房企，依然不改初衷，纷纷加大布局，加入到新能源车的战场中。

近日，在深圳，恒大集团与碧桂园、万科、融创中国达成合作协议，作为布局新能源汽车的重要环节，四大房企要共同为5468个社区、超过3000万业主提供停车位充电服务。



今年以来，种种迹象表明，新能源汽车投资浪潮正在退去。西雅图数据研究公司PitchBook发布数据显示，截至2019年6月15日，中国电动车领域所获得的风投金额共计7.83亿美元（约合51.2亿元人民币），同比去年下滑86.95%。



在众多的造车新势力中，资金充足的企业更容易占得先机，而这正是中国房地产企业的强项。



中国汽车流通协会副秘书长罗磊：造车不同于做衣服，它是一个非常复杂的系统工程，需要大量的资金投入，一点点钱是不能支撑这个产业的。

随着国内房地产市场趋向饱和，大部分房地产企业都开始培育新的增长点。据统计，近年来，恒大、富力等不下10家房地产开发企业，均公开表示进军新能源汽车行业，计划投资额已接近4000亿元。