

后疫情时代，美国车企依旧困难重重

文 / 张洁

三个月前，北美的汽车产业曾遭遇了大面积停滞，围绕着新冠肺炎对底特律地区的负面影响，本刊记者曾撰写过一篇《疫情下的汽车城》的特写——

这片以坚韧和刚毅著称的土地，因为存在着普遍的贫困，疫情承压之下，不仅汽车产业被狠狠按下了暂停键，种族和社会经济不平等等问题也被进一步放大。

疫情波峰，美国车企彼时有多糟糕？

底特律车展被取消了以后，展会中心被改建为战地医院，而通用、福特于菲亚特克莱斯勒（以下简称FCA）三大产业巨擘，也因新冠肺炎的重创而坠入经济大萧条以来的至暗低谷。停产、失业和降薪的阴霾笼罩在每一个从业者的头顶，重锤之下，特朗普也被逼到了舆论的悬崖口上。

一个季度转眼过去，疫情的灰色大雾，已在中华大地逐渐消散，成都车展也在整体车市的逐渐回暖中徐徐拉开了帷幕。但大洋彼岸的另一边，V型复苏的开端却迟迟未能打开。

美国约翰斯·霍普金斯大学数据，截至美东时间7月25日，全美共报告新冠肺炎确诊416万例，死亡14.6万例，最近一周，每7天日新增病例数的涨幅已超往日的整整一倍。虽然底特律的制造商们已陆续恢复了生产，特斯拉也在5月启动复工，但因为病例数量和住院人数持续攀升，生产重启后的工厂们，依旧在“后疫情时代”艰难前行。

一线工厂依旧艰难

综合美媒报道，今年6月以来，福特和FCA就扩大了临时工的招聘规模，通用汽车也紧锣密鼓地在近日调整了密苏里州一家装配厂的工作安排。在高缺勤率的压

由于疫情再次扩大，美国第三季度的复苏势头也面临很多不确定性，无论是华尔街的投资者，还是市场分析师，都很难看到经济大面积复苏的迹象。而作为重要经济支撑的汽车产业，回血复苏更是不易。



力下，底特律三巨头正努力维持着工厂的基本运转。

在病例激增的密歇根州、密苏里州和肯塔基州等地区，汽车产业链的大量员工因疫情缺勤，导致一线生产出现了各类棘手的问题。业内普遍认为，如若这些工厂再次全部或部分关闭，将对美国汽车行业造成毁灭性打击。

底特律的行业官员透露，美国汽车工业目前面临的最大威胁之一，是密歇根州会否再次关闭工厂，该州拥有大约12家大型组装工厂和1600多家配套制造设施。如果密歇根州再次大规模减少一线生产，这种影响还可能波及到其他州，甚至会加剧民主党州长和总统特朗普之间的紧张关系，自从新冠肺炎大流行开始以来，两人一直在多个关键问题上争执不下。

据悉，从3月底开始的大约两个月时间里，美国的一线装配线上几乎没有生产出一辆新款车型。

密苏里州目前承担了雪佛兰热销车型、以及GMC旗下皮卡和货车的生产，根据约翰霍普金斯大学汇编的数据，该州7月底新增病例已达到创纪录的1000多例，高于7月1日公布的292例。而通用工厂所在的圣查尔斯地区（St.Charles County），报告的病例数量在该州已经提升到第五位。

通用发言人表示，他们正努力避免第三波裁员，当下的缓兵之计，只能临时调整员工安排，以减轻病假工人对生产带来的负面影响。除此之外，他们还计划从8月开始削减密苏里州的一个班次，部分员工不得不暂时休假，而部分员工按计划将被重新转移到该工厂的另外两个生产班次。

福特和FCA的高管也向《CNBC》透露，他们正加速雇用临时工，但另一方面，也必须继续为生病或被隔离的员工提供基本的医疗保障。

福特在肯塔基州经营着两家整车组装厂，7月26日，该地区最新报告了977例新增病例，是日增病例量最高的一天，也是在7月最后一周， 肯塔基州7天的平均新增病例达到548例新高，高于6月份的170例。

据当地汽车工人联合会（以下简称UAW）会长托德·邓恩(Todd Dunn)的信息，截至7月底，福特已经雇佣了1000多名临时工来填补缺勤。

FCA发言人也对外公布了现阶段的员工数据，该公司7月底在美国的缺勤率依旧高于疫情比大流行前的水平。

无论是底特律的三大汽车制造商，还是UAW，都拒绝就新冠肺炎检测呈阳性的员工人数发表评论，也拒绝对外提供因新冠肺炎而住院、或死亡的员工总数。但UAW在今年早些时候曾证实，彼时已有20多名汽车行业的一线员工死于新冠疫情。

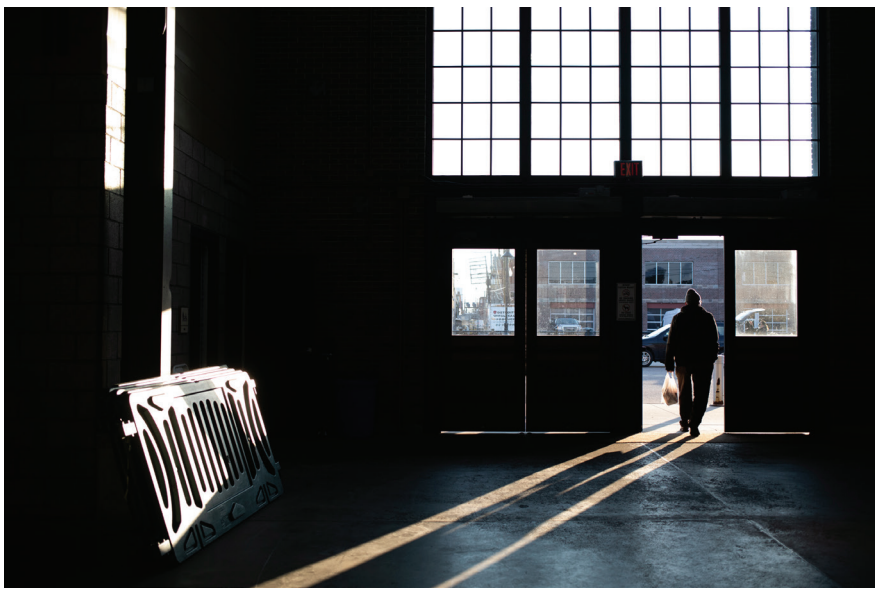
“现代史上最艰难时刻”

就在底特律三巨头发布第二季度财报的前夕，投资者们用“史无前例”来形容这三个月的糟糕业绩，美银美林（Bank of America Merrill Lynch）分析师约翰·墨菲（John Murphy）也对外表示，美系车企在营收接近零的环境中挣扎，第二季度的美国汽车业可能是现代史上最艰难的时刻。

根据《欧洲汽车新闻》此前统计的数据，几乎所有的汽车制造商都在北美遭遇严重的销量下滑，福特和通用在过去4-6月销量下滑30%以上；FCA的状态更为严峻，销量降幅超过50%，其中，克莱斯勒同比下滑58%，菲亚特则下降了54%。

通用汽车最先公开了完整数据报告，过去三个月，该公司净收入为168亿美元，同比下跌53%，净利润亏损8亿美元，和去年同期24.2亿美元的盈利形成鲜明的对比，跌幅高达132%。就连首席执行官玛丽·博拉（Marry Barra）也对外坦言，第二季度业绩低迷，甚至成为该公司历史上最具挑战的季度之一。

而根据福特最新披露的未经审计的业绩报告，该公司第二季度营收194亿美



元，同比降低50%，调整后息税前利润（EBIT）为负19亿美元，市场预期亏损48.02亿美元，而反观去年，同期盈利1.48亿美元。

受疫情影响，福特在其经营的全球范围内每个地区都出现了不同程度的亏损，其中在欧洲亏损6.64亿美元，中国市场则亏损1.36亿美元。

当然，收益的涨跌并不是投资者们关心的唯一话题，伴随着大面积的亏损，底特律三强的现金流也出现了各种问题。

一方面，是“新四化”转型的烧钱巨坑。

一方面，则是新冠肺炎带来的资金重压。

据《CNBC》统计，为了巩固资产负债表并度过新冠肺炎带来的产销危机，通用和福特第一季度的债务都增加了一倍左右，高达300亿美元。在第一季度亏损了24亿美元之后，福特第一时间宣布了发行债券的筹资计划，从而再吸收80亿美元充实公司的现金储备，值得一提的是，该公司此前已从循环信贷额度中提取了150亿美元来缓解压力。

市场研究机构星辰（Morningstar）分析师大卫·威思顿（David Whiston）认为，华尔街现阶段最为关注的是，福特和通用究竟多快能偿还这些债务，或者，何时能恢复到正常的债务水平。“我想最终向知道的是，这些车企到年底能还清多少债务，资本结构会是怎样的。”

而根据路透社最新报道，福特目前已获得足够稳固的银行关系和充分的资本承诺，该公司53.5亿美元的循环贷款里，至少90%的额度期限可延长至一年。

补充库存，削减成本

汽车制造商们正试图补充经销商的库存，以弥补3-5月大规模停产后的部分损失。底特律三强的部分工厂一直在夜以继日地生产汽车，向经销商补充高利润皮卡和SUV的库存。在疫情爆发最为严重的几个月，这两种车型的市场需求一直在北美居高不下。

在终端市场，美系制造商已开始从防御转向进攻，但一线工厂的高缺勤率会直接影响生产，这是高管们最为焦虑的问题所在。

考虑到2020年的诸多不利因素，很多投资者都把目光投向了2021年，但是在华尔街分析师们看来，全球新车需求在2023年前不会达到疫情前的正常水平。未来两年，车市仍将在诸多不确定中波动。

今年下半年，一系列复杂的问题依旧不容忽视——

新冠肺炎的病例还将持续增加，工厂仍将面临全部或部分关闭的风险，即使是底特律最为积极的年度业绩预估，也是建立在第二波疫情不会袭来的基础之上；大家还必须考虑，如何在终端消费需求减少的大背景下维持新车销量，此外，零部件短缺等潜在问题依旧存在。

当然，北美的汽车制造商们不会轻易放过任何一个能削减成本的机会。FCA首席执行官迈克·曼利（Mike Manley）曾在讨论第一季度盈利时对投资者表示，该公司已确定今年将削减约22亿美元的运营支出，这还不算此前已敲定的约11亿美元的资本削减。

福特正在进行一项高达110亿美元的重组计划，通用也在积极推行降本增效的收缩路线，不仅大幅削减了广告和其他可自由支配的支出，还因疫情推迟发放部分员工的薪酬和调整员工休假。

全球范围内，通用已在今年上半年明确了聚焦中美等关键市场、弱化东南亚及欧洲等盈利不及预期的非核心市场，彻底走向“断舍离”的自救之路。

美国商务部7月30日发表的最新数据，第二季度实际国内生产总值（GDP，经季节性因素调整后）快报值换算为环比年化增长率萎缩32.9%，创下有统计数据的1947年以来最大降幅。

由于疫情再次扩大，第三季度的复苏势头也面临很多不确定性，无论是华尔街的投资者，还是市场分析师，都很难看到经济大面积复苏的迹象。不仅如此，经济活动停滞的迹象也在第二季度愈发明显，联邦储备委员会（FRB）主席鲍威尔曾在7月明确表示，如果从信用卡的数据观察，美国个人消费自6月下旬开始已呈现减速的趋势。

根据《日本经济新闻》的统计，美国的失业人数已在7月底达到1700万人，失业率更是高达11%，创下战后最糟糕的水平。围绕失业救济金的规模和补给方式，在美国国会，朝野各党的对立亦再次加强。

而作为重要经济支撑的汽车产业，回血复苏更是不易。P

二手特斯拉Model 3在美热销

文 / 孙莉莉

近期，有外媒称，有迹象表明特斯拉Model 3不仅新车卖得好，在二手车市场也热销。Model 3新车的销量已经达到了其他电动汽车无法企及的水平，这也使得特斯拉成为世界上价值最高的汽车公司。

但现在谈这些还为时过早，因为Model 3在二手车市场的表现如何，还要再观望一段时间——毕竟距离上市没多久。通常情况下，车主买来一辆新车，至少也要开几年才会准备转手。现阶段，挂在购车网站上出售的二手Model 3数量依旧不多，不过，汽车购物网站现有的数据显示，一旦有车主挂牌出售Model 3，能迅速转手。

汽车电商TrueCar的ALG部门认为，特斯拉在高端电动汽车市场的强劲占有率已对该细分市场产生巨大影响。在线二手车交易平台CarGurus主管George Augustaitis指出，如果你正考虑入手一辆二手奥迪A4，你还有很多其他的选择，比如宝马3系、奔驰C级和雷克萨斯IS。如果你想买一辆Model 3，那就没有什么可以替代了。

早些时候，电动汽车的折旧速度比传统燃油车快得多，比如日产聆风和宝马i3。

众所皆知，阻碍电动汽车发展的因素有很多，而残余价值较低也是其中之一。美国一家具有悠久历史的汽车服务公司却十分看好电动车的广阔前景，该公司预测，虽然高端电动车市场的拍卖保值率现在处于行业最低水平，但它会在三年后跃升至第四位。

对于二手车商来说，一辆二手车的库存时间，是攸关利润高低的关键。这也是为什么车商更愿意收购人气较旺的热门车款，借此牟取最大利润，毕竟一辆车库存时间久，对商家而言就会造成无形的成本损失。为此，美国调查机构iSeeCars统计了2020年3月至6月之间440万辆新车和二手车销量的数据，并针对车款平均售出的销售速度（天数）做出排行，显然销售速度快的便是热门二手车。

就新车市场而言，热销车型必然离不开SUV、CUV，然则在二手车市场，可就是另外一回事了。根据iSeeCars发布的报告，在近半年内，当地二手车市场竟都以较为冷门轿车、掀背车颇受消费者青睐，反倒是热门的SUV乏人问津，当中更以特斯拉Model 3成为人气王。

iSeeCars指出，美国一辆二手车自上架到成交，平均得花上68.9天的时间。而本次挤进前10名的热门二手车，其销售速度皆远低于平均天数达1.3倍。其中值得提及的是，只要一辆Model 3出现在车商网站上，在车况良好、里程数正常的条件下，车商平均只要花上29.3天就能随即脱手。

另外，特斯拉还有两款汽车也榜上有名。它们是Model X和Model S，分别排在第六和第十的位置，其平均销售时间为47天和50.7天。

此外，iSeeCars的一项研究还显示，使用超过3年的新车，平均每辆车贬值39.1%，其中电动汽车的三年贬值率高达59.2%。而特斯拉Model 3在三年使用期后，依然有90%的残值，是其他电动车型的5倍。而在第一年，Model 3几乎没有贬值。

特斯拉可以通过FOTA实现软件更新，而这也可能是推动其发展的一个原因。风险投资公司Loup Ventures的管理合伙人Gene Munster称，“你会经常听到特斯拉车主感叹，他们的车比刚买的时候更好用。”

特斯拉于2017年下半年开始生产Model 3，但该公司花了数月时间才提高产量，直到2019年4月才开始提供租赁服务。

汽车拍卖公司ACV Auctions的首席执行官乔治·查蒙（George Chamoun）表示，售后市场中，特斯拉的身影依然少见，一些独立的二手车经销商并不出售这种车型。

但他希望这种情况会有所改变。7月，特斯拉在ACV的销量是今年年初的三倍，平均竞标价也比该公司其他汽车高出20%。而CarGurus的Augustaitis在谈到Model 3时说：“对特斯拉的需求远超其有限的供给。它的续航能力，尖端技术和性价比仍然是独一无二的优势。” P

特斯拉可以通过FOTA实现软件更新，而这也可能是推动其发展的一个原因。



李想二次敲“钟”

文 / 崔力文



“2013年12月9日上午，我从北京的家里出发，准备去机场与同事汇合，我们这趟飞往纽约的班机是13点起飞，在这之前的早上9点，一半同事已经坐另一班飞机走了，原因大家都理解：主管不能坐同一架飞机，以避免空难导致公司管理层全军覆灭。”这是多年以前，汽车之家《韩路游记》对于该公司当时正式赴美IPO时的描述。

三天之后，随着美国纳斯达克证券交易中心的钟声响起，创始人李想拥有了属于他的第一家美股上市公司。无法想象，那是怎样的风光无限，作为中国最早一批汽车垂直类门户网站创始人，李想身上承载了包括我在内许多汽车爱好者的情怀与寄托。只是当他选择离开的一刻，汽车之家早已物是人非，少了曾经那种熟悉的味道。

或许是对车圈仍有眷恋，或许还有更大的野心，离开车家后的李想再次选择了一条危机四伏的道路——创建理想汽车。不同于运营门户网站，汽车行业经历百年发展，其中所蕴藏的既定规律与生存法则远比想象中复杂万倍，对于资金门槛的要求也要高出许多。所以5年以来，这家新势力造车走得并不轻松，甚至屡屡碰壁。李想本人也在以肉眼可见的速度“发福”，而我们更愿将其称为“过劳肥”。

好在北京时间7月30日晚9点，一定是令所有“理想人”倍感欣慰的日子。虽然受疫情影响李想无法亲赴纳斯达克，但是随着北京交付中心直播屏中倒计时趋零，钟声再次敲响。经历种种挑战之后，理想汽车正式成为蔚来之后，中国第二家位于

“我已操盘过百亿美元级公司，我希望再操盘一家千亿美元级公司。”这是李想曾经的梦想，就现状而言并非遥不可及。



美股成功上市的新势力车企。

“我已操盘过百亿美元级公司，我希望再操盘一家千亿美元级公司。”这是李想曾经的梦想，就现状而言并非遥不可及。

上市之路

回顾理想汽车的上市之路，7月10日，其正式向美国证监会SEC提交了IPO招股书文件，股票代码LI。而在翻看过理想本次发布的招股书后，便会发现许多细节。首先，其并未透露股票的发行价格区间、发行量，目前披露的1亿美元资金尚属于“占位”作用，不是最终融资目标。

核心财务数据方面，其2019年总营收为2.844亿元人民币。其中，电动车销售2.810亿元人民币。其他销售和服务营收为340万元人民币，营收成本为2.845亿元人民币。截至去年年底，共持有的现金和现金等价物为12.962亿元人民币。而到了2020年Q1季度，理想ONE开始大规模交付，其总营收为8.517亿元人民币。

7月25日，其再次更新招股书，公司将公开发行9500万股ADS，同时IPO承销商有1425万股ADS的超额认购权，发行价区间为8-10美元。就此计算， IPO募资区间为8.74亿美元-10.93亿美元。

同时，更新版招股书还披露，高瓴资本十分有兴趣以首次公开募股的价格购买此次IPO发行中不超过3亿美元的ADS。因此，基石投资再加上IPO募资金额，理想汽车本次IPO融资总额或将达到12.54亿美元-14.73亿美元。并且在最新招股书中，理想汽车还披露了其Q2季度财报。

数据显示，该季度公司总收入19亿人民币，环比增长128.6%。Q2季度交付量达到了6,604辆，环比Q1季度的2,896辆增长128%。同时，毛利率也在交付量提升的带动下由Q1季度的8%提升至Q2季度的13.3%。运营现金流也得以转正至4.517亿人民币，相比之下，Q1季度仍为6300万元的负运营现金流。

7月30日，据路透社消息显示，在IPO认购启动后，理想汽车备受投资人青睐，提前结束招股并获足额认购，募资规模为9.5亿美元，发行价为每股10美元，即招股区间上限。这也直接导致相较于早前拟定的美东时间7月30日盘后定价、7月31日正式挂牌，其IPO进程均提前一天。随后，记者向知情人士求证了消息的真实性。

最终，当日晚9点，理想汽车官方宣布，正式以“LI”为证券代码在美国纳斯达克挂牌上市。上市发行价为11.5美元/ADS，高于之前更新后招股书8-10美元的定价区间，筹资金额为10.925亿美元，总计发行9500万股美国存托股票，盘前市值97.24亿美元。

截至美国东部时间7月30日美股收盘，理想汽车股价最终报收于每股16.46美元，涨幅达到43.13%，总市值也来到了139.17亿美元。作为对比，蔚来汽车股价最终报收于每股12.20美元，跌幅达到3.94%，总市值为143.04亿美元。

至此，继蔚来之后，理想汽车成为了第二家赴美IPO的新势力车企，李想本人也从而拥有了第二家上市公司。只是在这资本迷局之中，前路依旧漫漫，未知与变数仍有许多，而此刻前者选择奋不顾身地跳入其中，企图换来更长远的未来。

极致节俭

不可否认，创立五年最终上市，理想汽车或许并不是新造车中最快的，但是实现由“0到1”扭亏为盈，前者的速度确实值得称赞。从去年12月末正式开始交付理想ONE，到今年受疫情冲击之下，销量增势持续上扬，Q1季度累计交付新车2,896辆，Q2季度交付量达到6,604辆，环比第一季度增长128%，毛利率也从8.0%上升至13.3%。

可以说，理想汽车实现自我造血的过程，相比仍挣扎在盈亏边缘的蔚来、小鹏轻松了许多。而毛利率为正两位数，也代表着每卖出一部理想ONE至少在“赚钱”。7月5日，李想本人对外宣布公司目前

拥有10亿美元现金流。而从招股书披露信息来看，加之美团领投的D轮融资，好似其并未食言。

凑巧的是，据企查查相关信息显示，理想汽车自创立以来已公开5轮融资金额，累计达20亿美元。而目前，其账面上仍剩有10亿美元现金。换言之，用于造车烧掉的资金同样为10亿美元。

“成立五年来，理想花了10亿美金，其中20多亿人民币的研发投入，20多亿人民币的工厂和生产资质的购买，自建20个城市的销售服务体系，以及五年的人员和管理费用。”必须承认，相比蔚来创立多年以来消耗的百亿融资，理想汽车或许只能用极致节俭所形容。

而他那句“这么难的行业，必须训练一个从18层地狱向上爬的创业企业，熬出地面才能有更强的竞争力”尤为令人印象深刻。的确，也许人员运营成本对于动辄几百亿元消耗的造车行业并不算主要开销，但是细节之处往往能够体现一家初创车企的态度。习惯从白手起家起步的李想，深知其重要性。

至于此刻如此节俭、全力追求销量攀升的根本原因，或许还与李想那个千亿级美元市值的梦有关。平心而论，仅仅依靠“卖车”达到如此目标，即使对于特斯拉而言，困难度同样很大。所以押宝更高级别的自动驾驶领域，成为了获得资本青睐从而市值攀升的最佳捷径。

在某此次采访中，李想也承认，“当下拼命地造车、卖车，就是希望在2025年时，能够获得一张自动驾驶赛道的入场券。到2035年的时候，让理想汽车成为全球最大的自动驾驶运营商。”

早些时候，其一并公布了理想汽车的自动驾驶规划，将在2021到2022年实现NOA功能（根据地图导航辅助驾驶），到2023年该公司会推出全新车型X01，标配支持L4级别自动驾驶能力的硬件，预计2024年将会开始通过OTA的方式让旗下车型具备L4级别自动驾驶能力。

同时，为了实现L4级别自动驾驶能力，理想汽车已经开始深度布局相关技术的研发，例如该公司已经完成了一个名为Li OS的实时操作系统研发，该系统可以让自动驾驶系统在硬件上高效地运行，并实现不断迭代。此外，其目前也已经获得乙级地图测绘资质，能够使该公司在L4级自动驾驶所必须的高精地图领域掌握主动权。

并且不要忘记，更久之前理想汽车还通过注资“新石器”正式入局无人配送领域。虽然其投资路线看似稍显“另类”，不过在这背后实则有着无法言说的“小心思”，也是理想汽车及时止损的体现。

而无人配送、自动驾驶等关键词，恰恰正是王兴背后的美团“帝国”，最为或缺的东西。所以除了与李想这位资深“产品经理”的私交，以及看好理想ONE这款增程式中大型SUV外，全力押宝、不断注资更是二者各取所需的体现。毕竟，如果说电动汽车代指未来，那么无人驾驶则是未来的未来，提前抢跑为的是更大的领先。

危机犹在

翻看李想的个人微博，可以发现更新日期停留在了5月6日，在此之前则是他频繁与用户进行互动，对于蔚来获得合肥市融资、国产特斯拉再度降价以及自家品牌最新动向的点评与观点。可以说，这位已是产品经理的创始人，还身兼着“营销总监”的职位，几乎以一己之力撑起了整个理想市场部。

但是必须承认，其略显主观又很绝对的观点，激起了许多网友的质疑，引发了后续的观点碰撞。而就在同一时期，该品牌还深受产品质量负面所带来的困扰。中控仪表出现“排放系统故障”报警，交付人员PDI阶段没有解除物流模式导致车辆自适应巡航中无法提速，由于修理工将异物落至前机舱内导致车辆自燃，车辆因后悬架以及座椅填充物存在缺陷被召回进行硬件“OTA升级”。对于秉承“工程师思维”的理想而言，各类问题不断出现令人感到颇为讽刺。而它终究也绕不过新势力交付后必将遇到的“大坑”。

同时，相比纯电驱动，理想汽车一直所采用的“增程式”技术路线，同样为其之后的发展埋下隐患。即使身处当下这个由内燃机逐渐过渡到电动机的时代，后者仍占有一席之地。但是受限于先天物理层面所存在的缺陷，在振动控制、NVH性能、馈电状态下的能耗效率上，增程式车需要解决的“痛点”还有许多。

“我们车辆的设计和制造很复杂，可能包含潜在的缺陷和错误，这可能会导致我们的车辆无法按预期运行，甚至导致财产损失或人身伤害。”在招股书中，理想官方也承认未来隐患的存在。

而一心押注增程式的理想，就像站立在了所有新势力的对面，它的身旁则是那些久居行业几十年，处在“大象转身”之中的老牌传统车企，虽然整体市场份额相

理想汽车累计融资进程

时间	融资轮次	融资金额
2015年10月1日	Pre-A 轮	未披露
2016年5月3日	A轮	7.8亿人民币
2017年9月8日	A+轮	6.2亿人民币
2017年10月23日	Pre-B 轮	千万级人民币
2018年3月22日	B轮	30亿人民币
2018年11月14日	股权转让	千万级美元
2019年8月16日	C轮	5.3亿美元
2020年2月3日	股权融资	未披露
2020年6月	D轮	5.5亿美元

表 / 崔立文　图 / Jessie Yang



比纯电更为巨大，但是竞争压力也呈几何倍数的增加。因此，“如何求存”这一问题将变得愈发深刻。

除产品层面外，位于资本市场成功IPO后的理想汽车，所面临的困境同样存在。首先，因为之前的瑞幸咖啡造假事件，美国市场对中概股实施更加严厉的监管，加上估值长期承压，在美上市的公司备感压力。其次，近日随着中美两国之间博弈加剧，政治因素对于资本市场或将造成一定影响。

他人理想

在谈论过理想汽车上市后的“危”与“机”后，还想分享一下他人眼中这家新创车企究竟是怎样一种形象。为此，记者专门采访了本次IPO承销商之一的老虎证券投行有关负责人。

“理想汽车收到全球投资者的大力追捧，一方面是因为IPO市场很火，另外则源自公司本身，机构投资者普遍对公司目前的毛利润率十分认可，在未来发展和市场定位方面，投资者也很看好公司的管理团队能继续带领公司继续扩大市场份额，尤其是公司未来在自动驾驶等相关技术的布局让不少投资者认为其或有潜力成为中国的特斯拉。”

正如他所说，理想汽车IPO火爆的最大原因或许就是由于毛利率的相对可观，证明其自身现阶段已然拥有自我造血能力。同时，电动车这个曾饱受争议的行业在前驱者特斯拉实现盈利后，其商业模式和价值逐步为外界了解和认可。截至7月29日收盘，特斯拉股价1499.11美元/股，相较今年年初已上涨逾240%。而2020年特斯拉位于资本市场的超现象级表现，就像一针“强心剂”，为理想等后来者的估值与前景做出了保障。

文章最后，还想做一组有趣的对比，李斌、李想两位亦敌亦友、拥有相似经历的老相识，曾经分别带领易车、汽车之家赴美上市，之后二者便开始了位于资本市场股价上的持续PK，最终结局则是李斌惨败，易车的资本表现远远落后于汽车之家。

而当蔚来2018年上市至今，股价同样经历了从波峰跌至谷底，再次跃升至波峰的心路历程。但是此刻，不断迎来利好消息的蔚来，已然证明其获得了资本市场的认可。因此，二者间的PK还在继续，并且是以今天为起点稳固提升股价，还是如前者般经历退市“大考”起死回生，选择权仍牢牢掌握在李想手中。

至于将来，引用李想接受采访时的一句话，“今天的竞争不是上来就比谁强，比谁有资源，如果那样的话，巨头永远垄断市场。今天比的是谁的成长速度更快。”的确，过去的5年，理想汽车已经用足够快的速度向我们证明其造车不是投机之举；之后5年，需要证明的则是其拥有足够筹码能够继续向上。P