

DAVID ZHANG 冷暖空调
United Heating & A/C

HVAC MASTER LICENSE
名牌空调安装维修
代理 TRANE, BRYANT, LENNOX

两年 Labor 保证, 十年部件保证
Licensed, Insured in MD, VA

电话: **571-970-8988**

装修冷暖
专版



零跑汽车终于要上岸？即将成为第四家上市新势力的零跑未来何在？

在中国新能源汽车市场上，造车新势力始终是一支不能忽视的力量，作为中国新能源汽车市场的重要参与方，以“蔚小理”为代表的造车新势力企业可谓是引发了市场的广泛关注，就在最近另一家造车新势力企业也实现了自己冲刺上市梦想，可谓是仅差临门一脚，这就是零跑，成功成为第四家上市的造车新势力企业，零跑的未来到底该怎么看？

一、零跑汽车要成功上岸了？

据21世纪经济报道的消息，证监会官网显示，证监会核准浙江零跑科技股份有限公司（以下简称“零跑汽车”）发行境外上市外资股及境内未上市股份到境外上市。

证监会文件显示，《浙江零跑科技股份有限公司关于首次公开发行境外上市外资股（H股）并在香港联合交易所有限公司主板上市及参与H股“全流通”的申请报告》（零跑报〔2022〕001号）及相关文件收悉。根据有关规定，经审核，现批复如下：核准公司发行不超过2.9亿股境外上市外资股，每股面值人民币1元，全部为普通股。完成本次发行后，公司可到香港联合交易所主板上市；核准公司59名股东将合计7.9亿股境内未上市股份转为境外上市外资股，相关股份转换完成后可在香港联合交易所主板上市流通。

事实上，零跑汽车赴港上市早已有迹可循。

早在2021年8月，在赴美上市的小鹏汽车和理想汽车成功登陆港股后，一位接近零跑的消息人士对21世纪经济报道记者透露，零跑汽车不排除寻求港股上市的可能。

据澎湃新闻的报道，3月17日，浙江零跑科技股份有限公司向港交所提交上市申请书，联席保荐人为中金公司、花旗、摩根大通、建银国际。

公开市场资料显示，零跑汽车成立于2015年，主要聚焦价格介于15万元至30万元的中高端主流新能源汽车市场。

据其在招股书中披露，零跑汽车实现了智能电动汽车所有核心系统和电子部件的自主研发设计与生产制造，打造了智能动力系统（Leapmotor Power）、自动驾驶系统（Leapmotor Pilot）及智能座舱系统（Leapmotor OS）。

在零跑汽车所有零部件中，除了电芯、内外饰外购，底盘、汽车电子电器为自研外包生产外，其他零部件均为自研自产。

招股书显示，2019年-2021年，零跑汽车总收入分别约为1.17亿元、6.31亿元和31.32亿元。具体业务方面，同期汽车及零部件销售收入分别约为1.17亿元、6.16亿元以及30.58亿元。

2020年，零跑汽车共计交付8050辆电动车；2021年，共计交付43748辆电动车，同比增长443.5%；今年7月，零跑汽车共交付1.2万辆，同比增长177%；1-7月累计交付6.4万辆。

二、零跑汽车的未来何在？

看到零跑汽车上市终于到了最关键的时候，很多人都在问我们该怎么看零跑汽车上市的步伐，零跑汽车的未来又该怎么看呢？

首先，上市融资的确是零跑汽车最需要做的事情。作为一家造车新势力企业，零跑汽车似乎有些不显山不露水，相比于蔚来、小鹏、理想这些新势力头部公司来说，零跑汽车似乎并没有那么出名，但是零跑汽车在市场上的表现却并不差，根据最新的数据显示，7月最新的销量数据显示，零跑汽车销售12044辆，同比增长177%，不仅刷新了自己月销量记录，也成为了同比增长幅度最大的造车新势力。

相信熟悉零跑汽车的朋友都知道，相比于其他造车新势力企业来说，零跑汽车其实是低调得多，但是就是这家如此低调的造车新势力企业却在最近这半年的时间里开始了全面的高调发展，一方面，大规模地进行市场布局，不断加强市场销售，当然从销量的角度来说可谓是立竿见影，零跑汽车整体的销量提升的非常明显，之前差不多每个月也就是万辆汽车销量的零跑，在7月份一举成为了增幅最大的造车新势力企业。

另一方面，则是大规模地扩张销售网

点，根据自媒体优视汽车的统计，去年年底的时候零跑汽车的全国网点数量大概是300家左右，但仅仅过去半年，已经增加到了456家，增长率50%。

如此大规模地布局，其实目的也非常明确，就是港股上市。在资本市场之中，新能源汽车可谓是最吸引眼球的企业，同样也是最需要大规模烧钱的企业，甚至于在业内有个段子“要玩新能源，先烧200亿为敬”，虽然是段子但是也体现出了新能源汽车产业的困难，无论是龙头的特斯拉还是这些造车新势力企业其实都面临这样的难题，这就是长时间的烧钱玩法。

对于零跑汽车这样2015年就已经成立的造车新势力企业来说，如果没有足够的融资渠道，很有可能就会面临巨大的市场压力，在所有融资渠道之中，上市无疑是最有效的手段，不仅企业的名气起来了，融资渠道也更加通畅了。

其次，零跑汽车的问题始终没办法回避。在港股上市的过程中，虽然港股不像A股主板需要长期盈利，但是这种对于亏损的容忍也是有限度的，一般情况下，港股资本市场看重的是企业的盈利预期和市场的想象空间，不过无论是其他的三家造车新势力企业，还是此次的零跑汽车其实都面临较大的市场压力，特别是赚钱的压力。

仅以零跑汽车为例，招股书显示，2019-2021年，零跑汽车的净亏损分别达到8.1亿元、9.35亿元和26.29亿元，累计净亏损高达43.74亿元，而三年营收总和也只有38.8亿元。截至2021年12月31日，零跑汽车的现金及现金等价物只有43.38亿元。

如果单纯看这个数据，零跑汽车的上市之路并没有像其业绩表现的那么值得期待，如此大规模亏损而且现金储备并不充裕的公司，这个时候上市总会让人有些心里打鼓。不过好在零跑汽车毕竟是新能源汽车企业，这些年在特斯拉等一众新能源汽车企业的带领下，资本市场给予了新能源汽车企业足够大的容忍度，只要你的产品能够有市场的销量，能够有足够的销售渠道，再加上还有些市场的技术优势，资本市场就可以接受这样的上市公司，这估计也是零跑汽车敢于在这个时候大规模冲刺自身业绩表现的关键。

毕竟从各项指标来说，零跑汽车已经跻身了第一阵营，无论其手段是怎么样，但是至少市场的数据表现还是不错的，用业务发展情况来征服港股，这无疑就是零跑汽车的逻辑与盘算。

第三，即将成为第四家上市新势力的零跑汽车未来何在呢？面对着当前零跑汽车上市在即的情况，其实零跑汽车的市场想象空间也还是比较明确的。

从市场优势的角度来看，当前的零跑汽车有着不错的交付表现，这是因为零跑汽车所在的赛道即15-30万元价位的赛道是当前新能源汽车最有效的一个价格区间，它既不像蔚来价格那么高，也不像小鹏价格相对便宜，用这种相对追求性价比的赛道目标为当前的中国中产人群，自然而然也让零跑汽车拥有属于自己的差异性优势，虽然在产品上，零跑汽车的产品并不多，但是也有几款不错的产品了，在这样的情况下，零跑汽车销量不错一方面是营销使然，另一方面也是自身的产品有不错的表现。

与此同时，曾经被很多人认为是行外人的零跑汽车在技术上也有属于自己的差异化竞争优势，今年上半年零跑汽车领先于市场巨头宁德时代发布了CTC电池底盘一体化技术，而且发布就有现货，让市场也不得不重视零跑汽车的技术实力。

不过，从市场劣势的角度来说，零跑汽车面对的压力也同样不小，一方面，新能源汽车当前普遍的交付难题虽然之前零跑汽车自称有比较多的原材料储备，让其没有在上半年的市场上受到太大影响，但是这种储备自然不会太多，到了下半年市场同样的供应链压力其实也正在影响零跑汽车，这将成为零跑汽车的不确定性因素。另一方面，当前的新能源汽车市场可谓是群英荟萃，大量的企业不断进入市场，让整个市场进入了红海竞争的状态，各家的竞争压力越来越大，零跑汽车想要杀出一条血路也不是那么容易的事情。

倦鸟归巢是好，但回来做带货主播吗？



新东方做带货主播的模式意外火出圈之后，终于开始了大规模的扩张了。近日有一些原新东方老师纷纷表示，收到了“老东家”的邀请。新东方对离职的原来新东方教师发出了邀请：“甚是想念，欢迎回家！”

众所周知，新东方的东方甄选直播间如今做的风生水起，大有不断开辟新征程的意味，从原来的培训教育的扛把子要做到直播市场的翘楚，这就是俞敏洪带领新东方的转型之路？或许是对原来教师团队的认可，亦或者是一种怀念之情，如今新东方把原来的教师团队要打造成带货的主播，这样真的好吗？我们缺的是直播主还是能够教育育人的老师？

当直播带货成为一种次主流的消费平台化模式之后，很多消费者的消费习惯发生了改变，不在那些淘宝、京东、拼多多平台上采购了，开始扎堆到各种直播平台中寻求过把瘾的机会。事实上，我们也看到一些直播平台开始“插足”到电商业务中，不断拓展着自己可以借助的电商模式。借助直播的模式开始大量地卖货。

从监管层爆出来的种种案例也显示，一个个顶流、次顶流甚至不怎么入流的直播主，带货动辄上亿，而且一晚上的卖货量就可以上亿，一些偷税漏税的动辄被罚款上亿的例子也是不胜枚举。难道现在已经到了全民卖货的时代了吗？直播真的就这样前途光明吗？现在看来，老俞应该是这么认为的，新东方需要大量的主播，需要开启自己创业的第二春了吧？

据悉，在多个社交平台上上传来新东方所有离开新东方的员工发出职位邀请的传闻，开放岗位包括主播、品牌公关、销售运营等。和教育培训相关的岗位则涉及高中全日制项目总监，负责复读、艺考等全日制业务。据悉，这次新东方招聘中的直播类岗位主要为针对“新东方直播间”的招聘。

曾经，俞敏洪在其个人微信公众号“老俞闲话”中发表2021年终总结，称新东方市值跌去90%，营业收入减少80%，员工辞退六万人，退学费、员工辞退N+1、教学点退租等现金支出近200亿元。满满的情怀，期待着东山再起的机会，没想到借道直播市场，新

东方这么快就可以回归？这是这样的回归是不是也如当初的离开那么体面？貌似也没有问题，毕竟也是靠自己的本事去卖货，能卖出去东西就是好的销售。

在东方甄选走红之后，市场又是一片吹捧溢美之词，说什么“新东方成为教培企业中成功转型的标杆，俞敏洪和他的团队一起实力演绎了从绝望中寻找希望的新东方精神。”如今就妄谈转型成功是不是为时尚早？

在东方甄选走红之后，老俞表示，将搭建教育传播平台“新东方直播间”。这次的招揽计划就是为直播间做准备。有人又吹捧称，“新东方具备名师资源优势，老师们个个能说会道，个人风格鲜明，这些特质能够很好地移植到直播领域。”，如此看来，全国有多少教师，是不是都是潜在的直播好手？

其实还是有明白人表示，“如果新东方继续在教育领域坚守，可能直播也是做教育的一种方式，由此他们就会找一些具有直播潜质的老师回流。”这才是对新东方认知比较清晰的一种态度，新东方的优势在教育，教育的方式可以多种多样，但直播卖货不会是新东方真正转型之后的常青树，如果把直播卖货当作主业，那么未来的变化还有很多，能不能持久并不好说。

一些原来在新东方就职的老师，在离职之后开始了自己的创业，甚至回到原本的专业范畴。面对如今新东方再次的招募，并不计划回归。这其实也是一种理智的选择。围绕着直播业务去开展招录，能不能持续做大做强还有太多的变数。这次的招募或许情怀大于实际。

借用老俞的话说，“外部人士更多地关注东方甄选的动态，但新东方内部事务，更多还是围绕着新东方的教育体系和教育产品在运营。新东方不关注一时的热闹，更加关注长远的发展。”老俞也表示，在东方甄选热闹的背后，是公司对于农业和生活用品产业链以及供应链的更长远布局。毕竟，基于外部的平台所建立起来的热闹的商业模式，是有很强的脆弱性的，要夯实长期发展的基础，还有很长的路要走。从这个表态来看，老俞起码认知还是在的。