

为什么造车新势力都在国外上市公司--传统车企VS造车新势力，核心优势到底是什么？-股识吧

一、BAT三巨头 为什么都是老外控股

因为在国内拿不到贷款或融资，就算有，也是极少，条件非常苛刻，根本活不下来。

银行贷款需要资产抵押，本来就一穷二白拿什么抵押。

老外有战略眼光，看准市场，国内投融资行业相对封闭，起步比较晚。

BAT当初确实有创业热情和梦想，能征服外国投资者拿钱来为我所用。

所以今天BAT成功了，外国佬占大股，不要出口就骂，想想看，要是没有外国人投资，这些优秀的公司会诞生在中国？中国互联网行业很可能不会像今天这样做得出色。

二、传统车企VS造车新势力，核心优势到底是什么？

传统车企VS造车新势力，小编觉得，现阶段的核心优势在于渠道和供应链体系，当然资金肯定也是很大的优势。

至于技术层面，现在很多主机厂也基本都是依托于强有力的供应商完成的，如博世，还是掌握了很多汽车行业的核心技术，同时，博世既可以和传统车企合作也可以和造车新势力合作。

下面，重点根据渠道和供应链体系，给大家做一个分析，为什么在现阶段，这些才是传统车企的核心优势。

渠道这里的渠道指的是销售渠道和售后服务渠道两个维度，传统车企并不需要像造车新势力要白手起家，可以依托现有的渠道开展销售和售后服务的工作，等站稳脚跟之后，再谋其他渠道拓展的可能。

同时，传统车企已经有很多强势的经销商集团，吸引投资人开店也相对容易。

很多朋友可能会说，造车新势力现在做的新零售还是有很多值得借鉴的点。

小编觉得，现阶段，最主要的还是活下来。

直营店模式，固然有很多优势，但其抗风险能力确实要弱很多，同时前期铺设网络所需要的资金也很多，并不是一般玩家可以玩的。

供应链体系供应链体系，肯定也是传统车企一个非常大的优势。

毕竟已经有传统燃油车成熟的供应商配套体系。

转到纯电动汽车细分市场之后，只需要对三电部分的供应链重新搭建即可。

同时很多供应商也会权衡其燃油车的业务，从而也会非常愿意和传统车企的新能源业务单元进行合作。

供应链体系完善之后，不仅可以确保稳定优质的零配件，从而确保正常的交付，同时，也会大大降低整车的采购成本。

小结现阶段，传统车企VS造车新势力，小编觉得，核心优势并不在技术，而是在销售及售后渠道的搭建以及供应链体系的完善程度，当然，资金肯定也是有很大的优势。

三、为什么都去美国上市

你应该是看了最近的什么京东商城啊 阿里巴巴啊

聚美优品啊等国外上市的新闻，发的感慨吧，他们都是互联网公司：1) 国内许多互联企业在上市前都经历好几轮融资，其中都有海外风投机构的身影，为让其能顺利推出，国内公司普遍会采取离岸注册，股权结构都是外资；

2) 与国内市场审核制不同，美国资本市场采取注册制，对于拟上市公司不设盈利门槛。

只要你的公司业务高速增长，占据很大市场份额，即便亏损也能上市。

例如优酷在国内就上不了，因为根本无法满足盈利条件；

3) 从总体融资环境看，美国对于互联网公司、高科技公司普遍看好，并会给予高估值，优酷、360那么高的市盈率就是例子。

而且在美国再融资比较方便，优酷的轮融资就是例证。

除了上面三个主要原因，在美国上市时间短，不用排队，也不用支出各类“关系费”。

四、很多上市公司为什么去美国上市？

1中国的金融体系和法律不健全。

2政府为了宏观调控会钳制住企业的资金流向，这就影响了投资的开放性。

3马云都说中国自古商人没什么好下场，其他的估计不能说了。

五、为什么现在好车都是国外生产的?

国外的工业革命较早 汽车工业也发展的很好 国外生产汽车的时候我们还在坐马车或是走路呢

六、为什么国内销售的车都是国外的啊?都是中国与外国合资的吗

外国产的汽车要进入中国需要交很高的税，所以如果正车进口的话会非常的贵，所以大多数想要打开中国市场的国际汽车品牌都是通过合资建厂，体构商标和车型的合作模式来进入中国市场的。

随着我们国家的发展，我国自主研发的汽车有了很大的进步，也有了自主研发的发动机。

相信在不久的将来，我们的汽车也可以大举进入国际市场。

（其实现在的长城啊什么的本土品牌已经在世界上有了自己的一席之地，呵呵）

七、现阶段外界对新势力造车评价褒贬不一，爱驰是如何理解新势力造车的？

新事物的出现总会面临着质疑，但汽车迎来智能化、电动化是时代的必然，这一趋势是不可违背的。

汽车工业有百年的历史，形成了关于汽车制造的规律，这是不管新势力还是旧势力都要遵守的。

“新势力”要新在真正懂得从用户层面出发，去造一辆能解决消费者真正痛点的车，这个痛点不是堆叠天花乱坠的科技，而是能把消费者目前遇到的切实问题给解决了。

八、雷克萨斯讴歌英菲尼迪作为日本三大车企的独资子公司为什么都诞生在美国？

当年（指6、70年代以前），美国的低收入群体主要靠购买二手汽车，于是日本人

在去掉了一些看不见的配置，——说道这里有人肯定又要跟我急，凭什么说日本人减配了，因为制造业终究还是一分价钱一分货的行业，不降低成本，怎么能以高于同级别美国二手车但低于新车的价钱进行销售？但是此举意义在于宣布：美国人民从此站起来了！（怎么这么耳熟），不，应该是美国的弱势群体也可以开新车啦！因为人都是有虚荣心和自尊心的，凭什么穷人只能开富人开剩的二手车，既然加点钱就可以换成新车，而且看上去又不比美国车差，做工甚至还比美国车还精细，购买者当然趋之若鹜了。

日本车一下子打开了美国市场，这里要承认，日本人的一根筋对于造出好产品也确实有所帮助，日本车不仅质量不错同时重量更轻，胎面更窄，拿原来的二手美国车和现在的日本新车比质量、比油耗，岂不差上几个档次，于是日本车省油、质量好的名声不胫而走。

这样就造成了日本本土品牌是二流品牌的恶果。

日本公司为了打开高端市场采取，1是在美国设立公司，给美国缴税，避开贸易壁垒。

2是设立全新品牌，聘请欧美设计师，采用欧美价值观进行研发。

以上做法成功创立了丰田-雷克萨斯 本田-讴歌 日产--英菲尼迪。

参考文档

[下载：为什么造车新势力都在国外上市公司.pdf](#)

[《安信医药健康股票型基金为什么好》](#)

[《为什么农业银行股票买不了》](#)

[《股票指标中的字符串指的是什么》](#)

[《伟明环保涨停原因是什么》](#)

[《炒股在哪里开户有什么不一样吗》](#)

[下载：为什么造车新势力都在国外上市公司.doc](#)

[更多关于《为什么造车新势力都在国外上市公司》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/67601248.html>