



# Китайские электромобили: 500 вошли — шестеро выжили

Китай · Электромобили

---

ОТРАСЛЕВОЙ ОБЗОР

Первое издание | март 2026

Русское издание (также доступно на английском и китайском)

ПОДАРОЧНЫЙ ЭКЗЕМПЛЯР

---



**Brandmine**



## ОТРАСЛЕВОЙ ОБЗОР

# Китайские электромобили: 500 вошли — шестеро выжили

*Ли Бинь сделал восемнадцать звонков, прежде чем девятнадцатый спас его компанию. Ван Чуаньфу удержал расходы на НИОКР вопреки давлению акционеров отступить. Из 500 стартапов лишь шесть компаний, возглавляемых основателями, выжили без корпоративной страховки. Что отличало тех, кто сделал девятнадцатый звонок, от тех, кто остановился на восемнадцатом?*

## ОСНОВНЫЕ ФАКТЫ

Масштаб рынка	12,87 млн электромобилей продано в 2024 году (40,9% всех новых автомобилей), десятикратный рост с 1,24 млн в 2019 — крупнейший рынок электромобилей в мире
Конкурентное преимущество	Вертикально интегрированная цепочка поставок (батареи, чипы, ПО) с преимуществом в себестоимости 30–50%; десятикратное наращивание производства за пять лет
Главный вызов	Ценовые войны снизили маржу до 4,3% — ниже среднего по промышленности; из 100+ активных брендов прибыльны лишь три
Фактор времени	100%-е пошлины США и 17–35%-е пошлины ЕС вынуждают выживших локализовать производство за рубежом; BYD строит мощности на 820 тыс. единиц

*“Ван Чуаньфу — это комбинация Томаса Эдисона и Джека Уэлча.”*

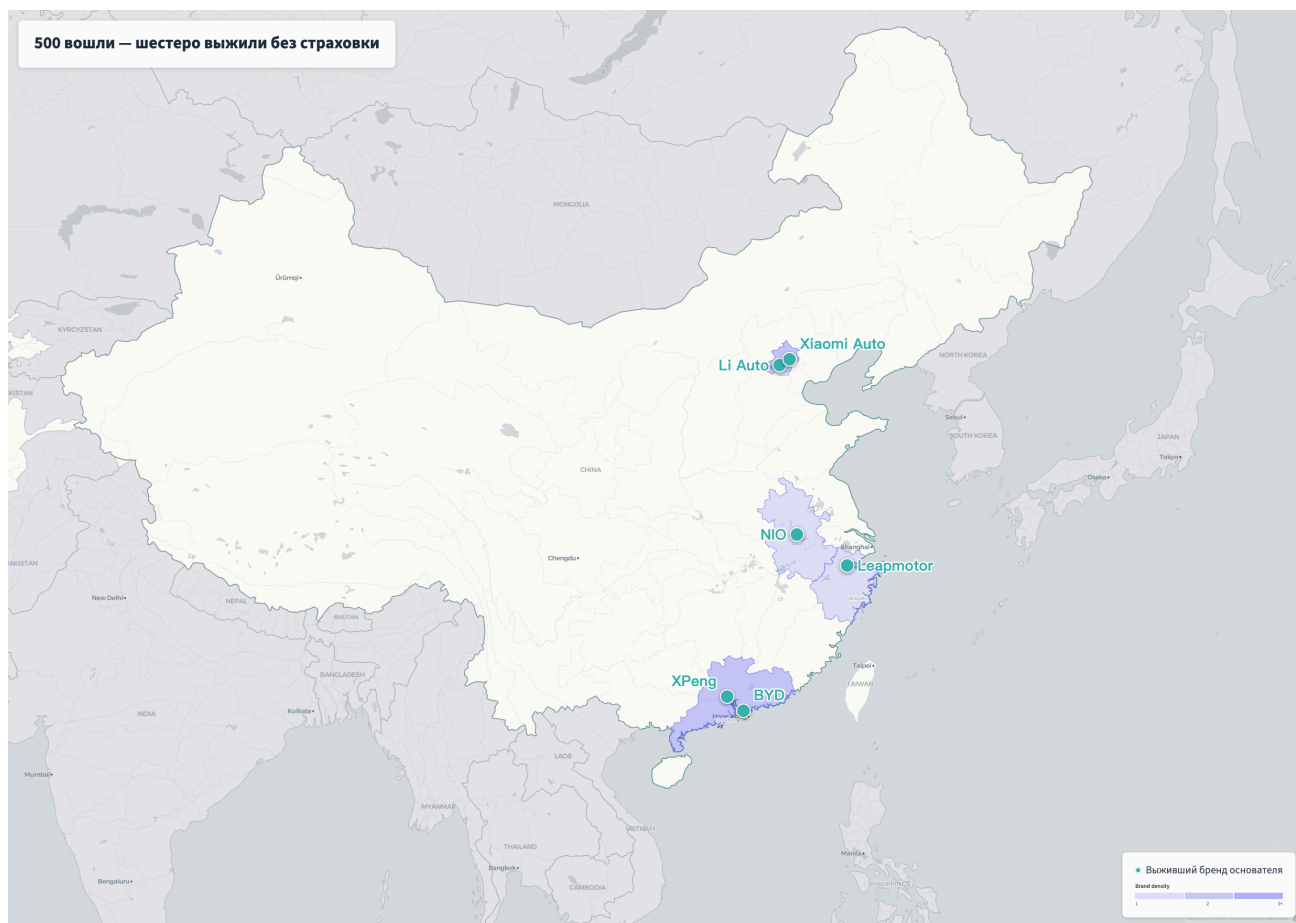
Чарли Мангер, вице-председатель Berkshire Hathaway

Годовое собрание Berkshire Hathaway

<b>РЫНКИ:</b>	Китай
<b>СЕКТОРЫ:</b>	Электромобили
<b>БРЕНДЫ:</b>	NIO · BYD · XPeng · Li Auto · Leapmotor · Xiaomi Auto

**ОСНОВАТЕЛИ:** Ли Бинь · Ван Чуаньфу · Хэ Сяопэн · Ли Сян · Чжу Цзянмин · Лэй Цзюнь

## ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ



Шесть выживших основателей, четыре провинции — ни один город не стал победителем.

- Плотность брендов
- Выживший бренд основателя

Ни одна провинция не доминировала. **Гуандун** — база двух выживших: BYD в Шэньчжэне и XPeng в Гуанчжоу, что отражает производственную глубину дельты Жемчужной реки. **Пекин** — опора Li Auto и Xiaomi Auto, использующих столичный кадровый ресурс технологического сектора. **Чжэцзян** (Ханчжоу) породил Leapmotor, где Чжу Цзянмин перенёс дисциплину производства камер видеонаблюдения на электромобили. Точка **Аньхоя** — Хэфэй — самый весомый маркер на этой карте: это девятнадцатый город, в который позвонил Ли Бинь. Восемнадцать предыдущих отказали.

Ли Бинь (李斌) был на восемнадцатом звонке, когда понял, что означает отказ. Город за городом отклоняли просьбу NIO о спасительном капитале — Шанхай, Пекин, Гуанчжоу, каждый с вежливыми вариациями слова «нет». Его компания по производству электромобилей сжигала \$120 млн в месяц при запасе наличности менее чем на три месяца. Акции рухнули с \$10 до \$1,32. Сотрудники уходили. Китайский интернет наградил его титулом «2019 年最惨的人» — самый несчастный человек Китая. 8 января 2020 года Ли отправил новогоднее сообщение председателю государственного инвестиционного фонда Аньхоя, которого едва знал. Это был, по его позднему признанию, последний шанс.

Три месяца спустя город Хэфэй перевёл ¥7 млрд за 24,1% NIO China. Компания выжила. Сегодня NIO торгуется около \$6 — после того как коснулась \$62 в ажиотаже 2021 года. Хэфэй получил пятикратную доходность. Но настоящая история — не в спасении. Она в том, что вынес Ли, чтобы дойти до этой точки, и в том, что отделило его от сотен основателей, которые не дошли.

Сегодня в Китае активны около 100 брендов электромобилей. Но если отсеять корпоративные региональные марки — Zeekr под зонтиком Geely, Voyah под Dongfeng, Deepal под Changan — и государственные предприятия, списывающие убытки, останутся шесть компаний, ведомых основателями: NIO, BYD, XPeng, Li Auto, Leapmotor и Xiaomi. Мы не учитываем традиционных автопроизводителей вроде Great Wall Motor, чей основатель Вэй Цзяньцзюнь перестроил существующую империю; эти шестеро были рождены строить электромобили и не имели ничего, на что можно опереться. Они выжили не потому, что материнская компания продолжала выписывать чеки. Они выжили потому, что их основатели принимали решения, превращавшие кризис в конкурентное преимущество.

## Когда деньги кончились

Поворотный момент наступил 26 марта 2019 года, когда Министерство финансов Китая объявило, что субсидии на электромобили — до ¥60 000 за автомобиль — будут сокращены вдвое к июню. Местные надбавки, удваивавшие щедрость, исчезли полностью. В один момент экономика каждого стартапа сместилась от «маргинально жизнеспособного при массивных субсидиях» к «структурно убыточному».

Между 2014 и 2019 годами зарегистрировались более 500 EV-компаний, охотившихся за тем, что в совокупности составило почти ¥200 млрд государственных вливаний. Когда субсидии закончились, закончилась и иллюзия. BYD — единственный игрок с 25-летним аккумуляторным наследием — увидел квартальное падение прибыли на 89%. NIO потерял \$390 млн за один квартал. Сотни стартапов просто перестали отвечать на звонки.

Затем, в январе 2020 года, Tesla открыла шанхайский завод Gigafactory — построенный за десять месяцев, на 65% дешевле американского аналога, выпускавший автомобиль каждые 37 секунд. Model 3 по цене ¥299 050 установила эталон качества и себестоимости, сделавший оправдания невозможными. Соответствуй цене Tesla и превосходи по характеристикам — или прекращай существовать.

Первая волна банкротств последовала незамедлительно. Byton, основанный выходцами из BMW и Nissan, привлёк \$1,2 млрд и не поставил ни одного автомобиля — несмотря на 48-дюймовый экран приборной панели, завоевавший дизайнерские награды. Singulato привлёк ¥17 млрд за одиннадцать раундов и произвёл ноль рыночных продуктов за девять лет. Bordin, Enovate и десятки других тихо закрылись — их сайты погасли без объявлений.

Основатели, пережившие этот отсев, столкнулись со вторым, более жестоким испытанием: ценовой войной.

## Ставка сироты

Ван Чуаньфу (王传福) рано узнал, что такое потеря. Его отец умер от рака печени, когда Ван было 13. Мать умерла через два года. Осиротев в 15, он перебрался к старшему брату Ван Чуаньфану (王传方), который бросил школу в 18, чтобы содержать семью. Когда невестка продала украшения из приданого, чтобы оплатить учебники, Ван попытался бросить учёбу. Брат отказал. «Если ты бросишь сейчас, — сказал он, — все наши жертвы были напрасны».

Ван стал учёным-аккумуляторщиком. В 1995 году, в 29 лет, он занял ¥250 000 у кузена и основал BYD: 20 сотрудников, ручная сборка аккумуляторов. К 2003 году он купил разорявшийся государственный автозавод. К 2008-му Уоррен Баффетт вложил \$230 млн за 9,89% компании. Чарли Мангер назвал Вана «комбинацией Томаса Эдисона и Джека Уэлча».

«Ван Чуаньфу — это комбинация Томаса Эдисона и Джека Уэлча.»

Но в 2017 году Ван столкнулся с тем, что позже назвал своим «**至暗时刻**» — самым тёмным моментом. Три года подряд обрушивающейся прибыли по мере корректировки ранних субсидий на электромобили. К третьему кварталу 2019 года падение добралось до ядра бизнеса. Под мощным давлением акционеров, требовавших отступить от электромобилей и вернуться к прибыльному бензиновому бизнесу, Ван отказал. Он сохранил ¥8,4 млрд ежегодных расходов на НИОКР — деньги, которых у компании не было, — и именно они породили аккумулятор Blade Battery и гибридную технологию DM-i.

В апреле 2022 года BYD полностью прекратил производство автомобилей с двигателем внутреннего сгорания — первый крупный автопроизводитель в мире, сделавший это. В 2024 году компания продала 4,27 млн электромобилей, обогнав Tesla и став крупнейшим в мире производителем. Berkshire Hathaway Баффетта вышла из позиции в сентябре 2025 года с доходностью 3 890%.

Урок, усвоенный Ваном в 15 лет — выживание требует удвоения ставки, когда другие сдаются — в 2024 году обрёл стоимость в ¥777 млрд выручки.

## Последний проект телефонного магната

Хэ Сяопэн (何小鹏) уже победил. Сооснователь UCWeb (2004), продавший компанию Alibaba за \$4,3 млрд в 2014 году — крупнейшее интернет-слияние в истории Китая на тот момент, — он располагал состоянием, делающим дальнейший риск иррациональным. Должность топ-менеджера в Alibaba он называл «позолоченной клеткой»: комфортной, престижной, бессмысленной.

В августе 2017 года он ушёл ради XPeng. Переход он назвал «адским режимом».

Зима финансирования 2019 года заставила объехать город за городом в отчаянном поиске денег. Раунд Series C на \$400 млн в ноябре 2019 года — со стратегическим участием Xiaomi — едва удержал XPeng на плаву. Но подлинный кризис оказался самонанесённым.

21 сентября 2022 года XPeng вывел на рынок флагманский кроссовер G9 с шестью запутанными комплектациями. Функции, заявленные как стандартные, таковыми не были. Ценообразование не поддавалось логике. В течение 48 часов Хэ объявил экстренный перезапуск — беспрецедентный случай в автомобильной истории Китая. Акции обвалились на 80% за год. Интернет-насмешки были безжалостными.

Его диагноз: «**问题一定出在人身上**» — проблема всегда в людях. Он заменил десять из двенадцати топ-менеджеров, нанял «железную леди» Great Wall Motors Ван Фэннин (王凤英) президентом и лично возглавил управление цепочкой поставок.

Десять месяцев спустя, 26 июля 2023 года, Volkswagen вложил \$700 млн за 4,99% XPeng и лицензировал его платформу автономного вождения. Крупнейший европейский автопроизводитель валидировал технологию китайского стартапа — в низшей точке его коммерческой истории.

Размышление Хэ Сяопэна о катастрофе G9: «G9 是一辆好车, 被我们自己给耽搁了» — «G9 — хороший автомобиль. Мы сами ему помешали». К первому полугодю 2025 года XPeng поставил 197 189 автомобилей, превывсив весь объём 2024 года за шесть месяцев.

Остальные выжившие прошли собственные испытания.

Ли Сян (李想) бросил школу, создал Autohome — крупнейший автомобильный портал Китая — и основал Li Auto в 2015 году. Первые три года были потрачены впустую на стратегию малых электромобилей, которая никуда не привела. Когда он переключился на технологию расширения запаса хода — гибридный подход, сочетающий батарею с небольшим бензиновым генератором, — индустрия подняла его на смех. Чистая батарея была ортодоксией; расширители запаса хода отвергали как отсталость, костыль для водителей, боящихся полного электричества. Ли Сян проигнорировал консенсус. Его ставка на семейные внедорожники с комбинированным запасом хода в 1 000 км закрыла ту тревогу, которую чистые электромобили закрыть не могли: дальние поездки в стране, где зарядная инфраструктура за пределами мегаполисов оставалась скудной. Li Auto стал первым прибыльным китайским EV-стартапом. В 2024 году компания поставила 500 000 автомобилей и получила ¥144,5 млрд выручки. Запуск минивэна MEGA в начале 2024 года — чей дизайн утёк в сеть и вызвал насмешки — ненадолго поколебал его, но тезис о расширителе запаса хода рынок уже подтвердил.

Чжу Цзянмин (朱江明) пришёл из совершенно другой отрасли. Он сооснователь Dahua Technology — одного из крупнейших мировых производителей систем видеонаблюдения — прежде чем в 2015 году переключиться на электромобили с Leapmotor. Его производственная ДНК — контроль себестоимости, управление цепочкой поставок, фабричная эффективность — перенеслась напрямую. Пока другие стартапы жгли деньги на шоурумы и маркетинг, Чжу сосредоточился на вертикальной интеграции и инженерии по формуле «цена-качество». Прорыв наступил, когда Stellantis вложил €1,5 млрд за 21% компании, дав Leapmotor доступ к своим заводам в Польше и Испании. Китайский стартап, производящий автомобили на европейских заводах западного автоконцерна, — три года назад это было немыслимо. К 2025 году Leapmotor почти удвоился до 596 000 поставок, став самым объёмным стартапом Китая.

Лэй Цзюнь (雷军) в представлении не нуждался. Он превратил Xiaomi в одну из крупнейших мировых компаний потребительской электроники. В 2021 году, в 52 года, он объявил Xiaomi Auto «последним крупным предпринимательским проектом жизни» — фраза, весомая именно потому, что Лэй Цзюню больше нечего было доказывать. Седан SU7 собрал 88 000 заказов за считанные часы после запуска. Круг Лэй Цзюня на Нюрбургринге в SU7 Ultra — с рекордом для электромобилей на самой требовательной трассе мирового автоспорта — был отчасти валидацией, отчасти мифотворчеством. На втором году Xiaomi Auto поставил 410 000 автомобилей с валовой маржой 26,4% — выше, чем у Tesla. Медийный образ Лэй Цзюня — стримы на Douyin, собирающие 39 миллионов зрителей, — представлял собой нечто новое: техно-националистический основатель как рок-звезда.

Но самое ясное понимание того, что отличает выживших от погибших, открывается на кладбище.

## Те, кто бежал, и те, кто остался

Фримен Шэнь (沈晖) обладал безупречным резюме. Он руководил приобретением Volvo компанией Geely за \$1,8 млрд в 2010 году — одной из самых громких автомобильных сделок Китая. Когда в 2015 году он основал WM Motor, привлечь ¥35 млрд не составило труда. Среди инвесторов — CATL, Baidu, Tencent.

К октябрю 2023 года Шэнь бежал в Соединённые Штаты, оставив 817 сотрудников с невыплаченными зарплатами и ¥44,2 млрд кредиторских требований. Перед исчезновением он опубликовал в социальных сетях цитату из «Городка гибискусов», фильма об эпохе Культурной революции: «活下去，像牲口一样的活下去» — «Выживай — выживай как скотина».

Затем перестал отвечать на звонки.

Дин Лэй (丁磊) выбрал иначе. Бывший генеральный директор GM Shanghai, Дин запустил HiPhi в 2017 году в сегменте ультра-люкса: автомобили по ¥570 000–800 000 в разгар ценовой войны, опустившей маржу отрасли ниже 5%. К февралю 2024 года HiPhi не мог выплачивать зарплаты. Производство остановилось с долгами в ¥12 млрд.

Дин остался в Китае. Он появился в штаб-квартире в Шанхае. Публично извинился перед сотрудниками и кредиторами. Договорился о реструктуризации с EV Electra на \$100 млн, пытаясь спасти хоть что-то из обломков.

Китайский интернет породил горькую шутку: «贾跃亭再加上威马沈晖都快能在美国组牌局了» — «Цзя Юэтин плюс Шэнь Хуэй из WM — уже почти хватит на карточную партию в Америке». Цзя Юэтин (贾跃亭) бежал в июле 2017 года, привлёкши \$3 млрд и поставив шестнадцать автомобилей за десятилетие. Его обещание «下周回国» — «Вернусь на следующей неделе» — стало интернет-фольклором. Он так и не вернулся.

Паттерн повторялся. Чжан Юн (张勇) с NETA был лидером продаж среди стартапов в 2022 году — 150 000 единиц. К январю 2025 года внутренние поставки упали до 110. Чжан, по имеющимся данным, бежал в Великобританию. Финансовый директор Jiuye предположительно улетел в Сингапур с финансовой документацией — совместное предприятие Baidu и Geely рухнуло с убытками в ¥7 млрд.

Семь крупнейших банкротов совокупно привлекли более \$18 млрд. Регалии не спасли — ни выходцев из BMW (Byton), ни переговорщиков по Volvo (WM Motor), ни интернет-миллиардеров (Faraday Future), ни даже девелоперских магнатов (Сюй Цзянь (许家印) из Evergrande направил ¥47,4 млрд). Выживших от погибших отделяли не талант и не капитал. Разница проявилась в тот момент, когда деньги кончились и наступила реальность.

В деловой культуре, где предпринимательский провал несёт глубокий стыд, основатели, бежавшие, и основатели, оставшиеся, обнажили характер способами, которых не покажет ни одно резюме.

## Города, которые поставили на кризис

Ставка Хэфэя на NIO создала модель. После 18 отказов Хэфэй увидел то, чего не заметили другие: не разоряющуюся компанию, а основателя, вложившего \$150 млн личных средств и отказавшегося сдать. Инвестиция была не благотворительностью — это был венчурный капитал с государственного баланса. Терпеливые деньги, операционная поддержка, невмешательство в продуктовые решения.

BYD впоследствии построил там свой крупнейший завод: мощностью 1,32 млн единиц. За ним пришли более 305 предприятий NEV-сектора выше порога. Расчётная доходность Хэфэя — пятикратная от вложений. Другие города пытались воспроизвести модель. Большинство провалились — у них был капитал, но не дисциплина, чтобы не вмешиваться в операционные решения.

Шэньчжэню государственный венчур не требовался. Здесь располагалась штаб-квартира BYD и три десятилетия аккумуляторной экспертизы. Город производит 22% китайских электромобилей, опираясь на цепочку поставок, делающую возможной вертикальную интеграцию. С кластерами программистов Huawei и Tencent поблизости преимущества мультиплицируются способами, которые конкуренты в других регионах воспроизвести не в состоянии.

Шанхай поставил иначе. Он дал Tesla десять месяцев и льготные условия аренды земли для строительства гигафабрики мощностью 1,1 млн автомобилей в год. Ставка сыграла: присутствие Tesla вынудило каждый китайский стартап соответствовать мировому уровню производственной эффективности — или погибнуть. Выжившие стали сильнее.

Остальные центры силы — Гуанчжоу (XPeng, GAC Aion), Ханчжоу (Leapmotor, Geely), Чунцин (Deeral от Changan, Seres/AITO), Ухань (Voyah от Dongfeng) — каждый выстроил собственную среду. Но Хэфэй доказал нечто принципиально новое: государство может действовать как венчурный инвестор, зарабатывая доходность и одновременно выстраивая промышленный кластер. Модель сработала, потому что Хэфэй, подобно брату Ван Чуаньфу десятилетиями ранее, понимал: отказ гарантирует поражение, а упорство не гарантирует ничего — кроме шанса.

## Что обнажает кризис

Разница между выжившими и бежавшими состояла не в квалификации и не в капитале. У каждого обанкротившегося основателя были впечатляющие регалии. Фримен Шэнь руководил приобретением Volvo. Основатели Byton пришли из BMW и Nissan. Цзя Юэтин выстроил LeEco в многомиллиардную империю. Все привлекли астрономические суммы.

Значение имело то, что произошло в тот точный момент, когда деньги перестали решать проблему.

Ли Бинь сделал восемнадцать звонков, прежде чем девятнадцатый сработал. Ван Чуаньфу удержал расходы на НИОКР вопреки давлению акционеров урезать их. Хэ Сяопэн уволил десять из двенадцати топ-менеджеров и перестроил компанию с нуля. Каждый избрал собственный механизм выживания, но их объединяло одно качество: когда пришёл кризис, они не побежали.

Каждое преобразование записано с необычной точностью. NIO: скотовод → интернет-состояние → акции \$1,32 → 18 городских отказов → спасение Хэфэя → пик \$62. BYD: сирота в 15 → учёный-аккумуляторщик → «самый тёмный момент» → ставка ¥8,4 млрд → крупнейший в мире. XPeng: выход UCWeb → позолоченная клетка → катастрофа G9 → замена 10 из 12 менеджеров → подтверждение от VW. Это не деловые повороты. Это личные перерождения, задокументированные с конкретными датами, суммами и цитатами из моментов сомнения.

## Следующий фильтр

В августе 2024 года Соединённые Штаты ввели 100%-е пошлины на китайские электромобили. В октябре Европейский союз утвердил антисубсидиарные пошлины в размере 17–35,3%. Автопроизводители Китая, пережившие отмену субсидий и ценовые войны, столкнулись с новым экзистенциальным вопросом: способны ли они воспроизвести за рубежом то, что построили дома?

Ответ BYD — агрессивная локализация. Завод в Таиланде — 150 000 единиц мощности, работает с июля 2024 года — был первым. Далее Венгрия: инвестиции в миллиард долларов, первый китайский легковой завод в Евросоюзе. Бразилия — бывший завод Ford за \$620 млн. Заводы в Индонезии, Турции и Узбекистане доводят итог до 820 000 единиц плановой мощности за пределами Китая. Когда западные рынки закрывают двери — строй внутри них.

Leapmotor нашёл короткий путь. Инвестиция Stellantis в €1,5 млрд приобрела 21% компании и доступ к его польским и испанским заводам. Китайский стартап собирает автомобили на европейских предприятиях западного автоконцерна — три года назад это было немыслимо.

XPeng избрал валидацию, а не объёмы. Партнёрство с Volkswagen лицензирует технологию автономного вождения крупнейшему автопроизводителю Европы. Вместо того чтобы продавать автомобили через европейские пошлины, XPeng продаёт софт. Volkswagen получает китайские компетенции в ADAS; XPeng получает кредит доверия.

Тем временем внутренний рынок консолидируется. Банкротства NETA, HiPhi и Jiyue расчистили поле от слабых игроков в 2024–2025 годах. Выжившие наращивают масштаб: Leapmotor почти удвоился до 596 000 единиц; Xiaomi сравнялся с этим темпом уже на втором году. Конкуренция смещается от производственной эффективности к возможностям автономного вождения. Технологическая модель Huawei — 427 000 автомобилей AITO, проданных в 2024 году через 800 розничных магазинов без владения заводами — доказывает, что софтверные компании способны побеждать в автомобилестроении.

Для инвесторов и партнёров возможность — уже не субсидированный рост; та эпоха закончилась. Возможность — в конкурентных рвах, выкованных кризисом. Вертикальная интеграция BYD в батареях, чипах и софте строилась три десятилетия и не может быть быстро воспроизведена. Доминирование CATL в аккумуляторах, платформа DriveONE от Huawei, ставка Stellantis на Leapmotor — это стратегические активы, выкованные выживанием там, где погибли 400 других.

## Окно закрывается

Восемнадцатый звонок Ли Биня закончился отказом. Деятнадцатый привёл в Хэфэй, Хэфэй — к выживанию, выживание — к трём брендам и 221 000 автомобилей в 2024 году. Невестка Ван Чуаньфу продала украшения из приданого ради учебников; полвека спустя BYD стал крупнейшим автопроизводителем мира. Хэ Сяопэн покинул позолоченную клетку ради адского режима и построил технологию, за лицензию на которую заплатил крупнейший автоконцерн Европы.

Эти истории существуют, потому что основатели прожили достаточно долго, чтобы их рассказать. История Фримена Шэня заканчивается неотвеченным телефоном в Америке. Обещанию Цзя Юэтина «Вернусь на следующей неделе» — семь лет. Провалы учат не меньше, чем успехи, — возможно, больше.

Но окно для документирования этих трансформаций сужается. Корпоративные нарративы затвердевают. Основатели, когда-то открыто рассказывавшие о ситуациях на грани смерти, теперь дают тщательно выверенные интервью. Уязвимость, делающая эти истории экстраординарными — «самый несчастный человек Китая» Ли, «самый тёмный момент» Вана, признание Хэ о G9 — становится всё менее доступной по мере того, как компании взрослеют и выходят на биржу.

Китайский сектор электромобилей дал самый концентрированный урок предпринимательской стойкости в новейшей бизнес-истории: 500 компаний вошли, 400 погибли, шесть вышли сильнее. Фаза кризиса завершена. Фаза консолидации началась. И остаётся ключевой вопрос: что именно отличало тех, кто сделал девятнадцатый звонок, от тех, кто остановился на восемнадцатом?

### КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

**Шестерых выживших объединяло одно качество: когда наступил кризис, каждый принял нелогичное решение, казавшееся безумным в тот момент и оказавшееся решающим в ретроспективе. Кризис обнажил то, что не покажет ни одна проверка.**

*Полный интерактивный профиль — с картой операций, хронологией и профилем основателя — на [intelligence.brandmine.ai](https://intelligence.brandmine.ai)*



*Подробнее на [brandmine.ai](https://brandmine.ai)*

**Сопутствующий обзор** · Костёр на ¥190 миллиардов: восемь провалов китайского EV-сектора

## Об этом исследовании

Этот отчёт основан на 42 верифицированных источниках на 2 языках. Каждый бренд оценивается по шестиэтапной модели Brandmine – от Становления через Кризис к Триумфу. Все классификации и оценки сигналов подтверждены независимыми источниками.

Полная методология на [brandmine.ai](https://brandmine.ai).

Конвертация валют по приблизительному курсу на март 2026 г. Для финансовых решений проверяйте актуальный курс.

### О BRANDMINE

Выдающиеся бренды основателей. Закалённые временем. Готовы сейчас.

Brandmine предоставляет структурированную аналитику по брендам основателей на развивающихся рынках – исследования на языке оригинала, структурированные для принятия инвестиционных решений, в формате специализированных отчётов.

Контакт: [hello@brandmine.ai](mailto:hello@brandmine.ai) Аналитическая платформа Brandmine: [intelligence.brandmine.ai](https://intelligence.brandmine.ai)

### ТАКЖЕ ДОСТУПНО ОТ BRANDMINE

#### ПРОФИЛЬ УСТОЙЧИВОСТИ БРЕНДА

Полная дуга трансформации, геолокационная аналитика и бизнес-обзор одного бренда. 15 страниц верифицированной аналитики.

#### ПРОФИЛЬ УСТОЙЧИВОСТИ ОСНОВАТЕЛЯ

Личная дуга основателя от истоков до прорыва. Верифицировано через исследования на родном языке и первичные источники.

#### КАРТА РЫНКА

Профили всех верифицированных брендов в секторе – географическое распределение, хронология рынка и обзоры основателей. 20–30 страниц.

#### ОТЧЁТ ОБ УСТОЙЧИВОСТИ БРЕНДОВ

Аналитика по всему сектору. Все бренды – на уровне обзора, плюс полные дуги трансформации шести брендов, каждый из которых представляет отдельный архетип кризиса. 40–60 страниц.

### Платформа аналитики · Скоро

Поисковая платформа по всем брендам, секторам и данным – в разработке.

[brandmine.ai](https://brandmine.ai)

*Набор в PT Serif и PT Sans. Вёрстка в Typst. Цвета оптимизированы для профессиональной печати.*

*Издан одновременно на английском, русском и китайском языках.*

*Исследование на английском и китайском языках.*

*Первое издание · март 2026*

Выдающиеся бренды  
основателей. Закалённые  
временем. Готовы сейчас.

#### ДОСТУП К ПЛАТФОРМЕ АНАЛИТИКИ

Полные профили устойчивости брендов и основателей  
Анализ сигналов роста · Интерактивные карты брендов  
Хронология трансформационных дуг · Структурированный  
экспорт данных

**intelligence.brandmine.ai**

✉ [hello@brandmine.ai](mailto:hello@brandmine.ai)

🌐 [www.brandmine.ai](http://www.brandmine.ai)

© 2026 Brandmine. Все права защищены.

v1.1.0