



# 八个死局：1900 亿元的电 动车篝火

中国 · 电动汽车

---

行业聚焦

首版 | March 2026

中文版（亦提供英文和俄文版本）



Brandmine



行业聚焦

## 八个死局：1900 亿元的电动车篝火

八个中国电动汽车品牌合计摧毁了 1900 亿元（约 260 亿美元）的投资——足以支撑比亚迪四年的全部研发预算。三位创始人出逃，一位被拘留，两个品牌连一辆车都没造出来，一个造了十七辆。它们的崩塌，是目前最昂贵的证据：危机检验能揭示融资轮次无法揭示的一切。

### 快速事实

市场规模	2021 至 2025 年间，8 个已倒闭的中国电动汽车品牌合计摧毁 1900 亿元（约 260 亿美元）资本
独特优势	四种截然不同的失败原型——PPT 造车、规模陷阱、豪华幻象、集团傲慢——每种都有完整的创始人结局记录
最大挑战	顶级投资机构投入数十亿资金，却从未评估标的在市场剧变下的结构性韧性
时机因素	2023 年 1 月比亚迪/特斯拉价格战叠加 2022 年 12 月补贴到期，触发灭绝潮，八个品牌中五个因此倒下

市场： 中国

行业： 电动汽车

## 地理背景

# 1900 亿元葬身何处



© OpenStreetMap contributors · © CARTO

八家倒闭，跨越七省——失败与野心一样广泛分布。

法拉第未来 (Faraday Future) ——总部位于美国洛杉矶，未在图中显示。

上海承载了三个失败案例：威马汽车、高合汽车和极越均将总部设于此。广州是恒大汽车生产基地所在地，单笔最大资本毁灭达 474 亿元。南京是拜腾价值 17 亿美元空置工厂的所在地。北京和天津分别是奇点汽车和哪吒汽车的注册地。桐乡（浙江）是哪吒汽车的总部所在地。

\* \* \*

## 行业纪事

恒大汽车 (Evergrande Auto) 每造一辆车约烧掉 2790 万元；法拉第未来 (Faraday Future) 每辆车约花去 1.6 亿美元；拜腾 (Byton) 花了 12 亿美元，交付量为零。2014 年至 2025 年间，八个中国电动汽车品牌从全球最精明的投资者——腾讯、百度、宁德时代、富士康、英特尔资本及多家国有基金——手中融资约 1900 亿元 (约 260 亿美元)，共同上演了一堂资本毁灭课：三位创始人出逃海外，一位被拘留，两个品牌连一辆量产车都没交付。它们通过了所有常规投资审核——有背景的创始人、机构背书、政府支持、全球增速最快的汽车市场一应俱全。没有一轮融资评估过一件事：当市场转为敌意，他们会怎么做。这一遗漏的代价是 1900 亿元。

# 一份残骸清单

总体数字令人难以消化。八个品牌消耗了 1900 亿元（约 260 亿美元），交付约 63.2 万辆车——而这个数字主要由两家卖一辆亏一辆的公司贡献：哪吒汽车和威马汽车。两个品牌交付量为零，一个交付了 17 辆，一个大约交付了 1700 辆。

作为参照：1900 亿元几乎可以支撑比亚迪近四年的年度研发预算。这个数字超过了蔚来、小鹏和理想汽车——三家幸存初创企业——IPO 前融资的总和。

这些资本涌入时，正值中国电动汽车补贴热潮，487 家注册电动车制造商争抢政府补贴和风险投资。2010 年至 2022 年间，国家补贴总计 1521 亿元流入该行业。资本吸引了所有人：电池科学家和房地产开发商，宝马高管和互联网创业者，搜索引擎公司和地产集团。2019 年，这场盛宴达到顶峰。到 2025 年，绝大多数已经离场。

崩塌分波到来。拜腾于 2021 年 7 月申请破产——第一个 PPT 造车的牺牲品。奇点汽车和拜腾在 2023 年 6 月数周内相继进入正式破产程序。威马汽车——最大的初创企业破产案——紧随其后，于 2023 年 10 月倒下。随后崩溃加速：高合汽车于 2024 年 2 月停产；恒大汽车于 2024 年 8 月正式进入破产程序；极越于 2024 年 12 月瓦解，从销售纪录到彻底解散仅用了八周；最后倒下的哪吒汽车于 2025 年 6 月进入破产重整。

一个品牌以僵尸状态苟延残喘。法拉第未来经过三次反向拆股（合计等效比率 1:9600）后仍勉强挂牌纳斯达克。其股价经拆股调整后已跌去 99.99% 以上。最新产品是一辆贴牌的中国面包车。

两大结构性力量引发了这场灭绝潮。2022 年 12 月 31 日，中国新能源汽车购置补贴——在累计 1521 亿元政府支出后，每辆车最高补贴 12600 元——永久到期。六天后的 2023 年 1 月 6 日，特斯拉将 Model 3 降价 13.5%、Model Y 降价 10%，仅 Model Y 长续航版就降了 48000 元。比亚迪以同样激进的降价回应：海鸥定价 73000 元（约 1.1 万美元），秦 PLUS 降至 94800 元。到 2023 年底，全行业利润率被压缩至 5%——十年最低。对于已经虚弱的品牌而言，这场价格战不可能幸存。但这些公司中的大多数在 2023 年 1 月之前就已经在结构上不可持续。价格战没有杀死它们，只是决定了死亡的日期。

## 烧掉 1900 亿的四种方式

八个品牌清晰地分为四种失败类型，每种代表一种截然不同的资本错配病理。这一分类并非随意——它反映了每个品牌消耗资本的结构差异，以及为什么再多的资金也无法改变结局。

### PPT 造车工厂

三个品牌烧掉数十亿资金，却未向付费客户交付过一辆量产车——或者，在一个案例中，交付了 17 辆。

拜腾融资 12 亿美元（约 87 亿元），获得腾讯、富士康、一汽集团和宁德时代的投资。联合创始人戴雷（Daniel Kirchert）和毕福康（Carsten Breiffeld）来自宝马 i 系列部门——拥有电动车开发实战经验的真正汽车人才。公司在南京建设了一座投资 17 亿美元、年产能 30 万辆的工厂，收到了 5 万份预订（其中 1.4 万份来自挪威），生产了 100 至 200 辆预生产车并通过了碰撞测试，已获中国销售注册。以任何合理标准衡量，它已经完成了 95%。

95% 的就绪度仍然等于 0% 的交付率。在 2018 年和 2019 年的 CES 上，M-Byte 引发了座无虚席的展示和铺天盖地的媒体报道，48 英寸曲面仪表盘被记者誉为业界最大胆的内饰设计。但展台光环背后，公司正在分裂。联合创始人毕福康于 2019 年 4 月离职，导火索是与一汽及政府背景的董事会成员在战略方向上的权力之争。关键的 C 轮融资——一汽承诺的 5 亿美元——始终未能完全到位。新冠疫情在最糟糕的时刻降临：几乎所有资本已投入工厂建设，但尚无一分收入。到 2020 年中期，超过 100 名员工在南京工厂门口抗议

欠薪。富士康 2021 年 1 月的 2 亿美元救援尝试到 9 月即告放弃。2023 年 6 月正式破产。那座 17 亿美元的工厂空置至今——矗立为原型与量产之间鸿沟的纪念碑。

奇点汽车号称总融资 170 亿元——这个数字被广泛报道，但严重注水。实际到账资金约 35 至 50 亿元；差额包括一笔从未实际拨付的 100 亿元苏州政府基金，因为苏州项目已被搁置。旗舰车型 iS6 于 2016 年发布并承诺 2017 年量产，却在中国媒体所称的“PPT 造车”阶段停留了七年。量产时间从 2017 年推迟到 2018 年，再到 2019 年，最后变成了“待定”。没有一家代工厂愿意接单。三处工厂选址——铜陵、苏州、株洲——计划总投资超过 230 亿元，无一完工。奇点汽车唯一真正卖给消费者的产品是一辆“蓝鲨”电动自行车。创始人沈海寅曾任奇虎 360 副总裁，公司体现了一种信念：软件优先的思维可以颠覆汽车制造。沈海寅“用小米模式造中国特斯拉”的宏愿之所以吸引资本，恰恰因为它将两个成功叙事巧妙嫁接。但造车不是做 App。2015 年至 2020 年间的 11 轮融资维持了叙事，却从未推进产品。2023 年 6 月破产清算。

法拉第未来横跨这一类别。2014 年由贾跃亭创办——他曾被称为“中国的乔布斯”——十年间融资超过 30 亿美元（约 210 亿元）。2017 年 CES 上，FF 91 发布会在 36 小时内收获 64124 份预订。做空机构 J Capital Research 后来发现，其中 78% 的预订来自同一家关联公司。FF 91 从发布到 2023 年 8 月首次交付历时六年。总交付量：约 17 辆，主要是内部人员和员工。尽管内部调查已确认贾跃亭的“隐蔽控制”，SPAC 上市仍然推进。美国证券交易委员会向贾跃亭和公司总裁发出韦尔斯通知，指控其作出“虚假和误导性陈述”。股票代码从 FFIE 更名为 FFAI——叙事重塑取代工业实质的完美象征。

PPT 造车的模式高度一致：富有魅力的创始人、精明的投资者、真正的早期技术，以及完全无法跨越从原型到量产的鸿沟。资本为叙事买单，却从未为造车买单。

## 规模陷阱

两个品牌取得了比零交付可能更糟的成就：它们造了几十万辆车，每一辆都在亏钱，反而加速了自身的资不抵债。

哪吒汽车 2022 年交付 152073 辆——超过蔚来、小鹏或理想汽车，是中国电动车初创企业中无可争议的销量冠军。但这一成就得不偿失。超过 60% 的销量流向了被低至 59900 元（约 8200 美元）的起售价吸引来的网约车车队。毛利率低至负 15.7%。2021 年至 2023 年间累计亏损 183 亿元。试图以哪吒 S 和哪吒 GT 向高端转型的努力失败了——消费者不会为一个低端品牌支付溢价。月销量从峰值 16000 辆暴跌至 2025 年 1 月的 110 辆。2025 年 6 月，法院受理破产重整申请，1631 名债权人申报 51 亿元债权，预计总负债超过 260 亿元。

威马汽车从不同的起点走上了平行轨道。创始人沈晖曾主导吉利 2010 年那笔载入史册的 18 亿美元收购沃尔沃交易，威马一度被视为中国电动车制造“四小龙”之一，与蔚来、理想和小鹏并列。12 轮融资累计约 350 亿元——比任何一家幸存同行的 IPO 前融资都多。2019 年，威马以 16876 辆的交付量位居初创企业第二，旗下 EX5 是当年最畅销的初创品牌电动车型。

然后是电池起火事件。2020 年，多辆 EX5 发生自燃，引发的召回在关键时刻摧毁了消费者信任。声誉损害不可逆转。科创板上市失败后，2022 年的港股招股书披露净资产为负 205 亿元——公司自 2021 年起就已技术性资不抵债。工厂利用率峰值仅为 25 万辆合计年产能的约 17%。到 2022 年 12 月，月销量跌至 30 至 120 辆，下降之陡峭以至于公司在运营费用上的支出超过了生产支出。三次 IPO 尝试全部失败——上海科创板、港交所、反向并购——每一次都是市场对威马商业模式根本不可行的裁决。2023 年 10 月，上海法院受理破产重整，车机系统随之断网，约 10 万名车主的蓝牙钥匙失效。这一技术故障是最后的屈辱：威马车主无法打开自己的车，因为公司的服务器已经关停。

规模陷阱提供了一个每位新兴市场投资者都应铭记的悖论：卖更多低价车反而加速了资不抵债。哪吒和威马都需要 IPO 来维持运营——它们的商业模式要求持续输血以弥补经营亏损。当公开市场通道被堵死（威马三次失败，哪吒两次），资金生命线便被切断。有量无利，就是死刑判决。

## 豪华幻象

高合汽车的倒塌是八个品牌中最令人唏嘘的，因为它的产品确实出色。创始人丁磊曾任上汽通用副总裁，并参与推动特斯拉超级工厂落户上海，高合打造的车辆赢得了业界赞誉。高合 X 凭借可编程鸥翼门，一度在中国 50 万元以上豪华电动车细分市场的销量超过保时捷 Taycan。在挪威 2023 年冬季续航测试中，高合 Z 的实际续航与官方续航的偏差为所有受测电动车中最小。技术是真的，工程是真的，但市场不是。

高合的月均销量仅 355 辆，而两座工厂合计年产能 25 万辆——产能利用率仅 6.8%。公司于 2023 年 9 月在慕尼黑设立欧洲办公室并在奥斯陆开设展厅，定价 10.5 万至 10.9 万欧元，对标保时捷和奔驰。欧洲扩张距离崩溃仅数月——雄心以洲际规模跑赢了现实。在国内市场，定价 33.9 万至 80 万元，而 2023 年的价格战已将行业利润率压至 5% 以下。累计投资超过 150 亿元，交付约 16000 辆，4500 名员工，150 家销售网点。2024 年 2 月 18 日停产，薪资削减最高达 70%。

2025 年 5 月，黎巴嫩公司 EV Electra 以 1 亿美元收购了 69.8% 的股份——相当于每一美元投资仅值几分钱。高合 X 的鸥翼门是中国汽车设计中被拍摄最多的特征之一。高合 Z 的机器人触控屏在技术上史无前例。但在价格战中，没有一个特征解决了消费者愿意为之付出溢价的问题。打造高端品牌，要么需要数十年的传承积淀，要么需要在市场可承受的价位上提供品类定义级产品。高合拥有世界级工程，却要求消费者支付只有成熟奢侈品牌声誉才能支撑的价格——而品牌声誉恰恰是再多资本也无法一夜购买的资产。在比亚迪以高合十分之一的价格销售同样称职的电动车的市场里，没有市场适配的工程卓越，是品牌承受不起的奢侈。

## 集团傲慢

两个品牌的失败，不是因为创始人缺乏资源，而是因为电动车业务服务于母公司的战略，而非自身的市场。

恒大汽车是中国恒大集团的电动汽车子公司——这家地产巨头 3000 亿美元的债务违约成为中国企业史上最大的违约事件。董事长许家印承诺三年投入 450 亿元，目标是到 2025 年年产百万辆电动车。公司以 13 亿美元收购了 NEVS（前萨博），与柯尼塞格合作，并在豪华活动上发布了九款概念车。2021 年 2 月，恒大汽车市值一度飙升至 870 亿美元以上——超过福特——而此时连一辆车都没卖出去。

真正进入量产的只有一款车型：恒驰 5，一款售价 179000 元的中型 SUV，总产量约 1700 辆。财新揭露该子公司的“主要目的是为集团公司筹集资本”。电动车业务是披着产业雄心外衣的金融工程——是用来抬高估值和举债的工具，而非用来造车。总投资 474 亿元，总负债 725 亿元，对应资产仅 349 亿元。

极越是百度（中国最大的搜索引擎公司）与吉利（最大的民营汽车制造商）的合资企业。在纸面上，这一组合极为强大：百度的 Apollo 自动驾驶平台与吉利的 SEA 架构和制造能力相融合。极越 01 和 07 搭载百度 ASD 2.0 自动驾驶系统、35.6 英寸 6K 屏幕和 yoke 方向盘。但双方都没有全力投入。百度最初承诺总投资 500 亿元，但到 2023 年已将战略重心转向大语言模型。吉利旗下的极氪品牌正在蚕食同一高端细分市场。合资结构确保了双方都不会有完全的主人翁责任感。

即便以中国电动车洗牌的标准衡量，极越的崩溃速度也令人瞠目。2024 年 10 月，极越创下月销 3107 辆的历史纪录，由刚上市的极越 07 推动。一个月后的广州车展上，公司展出了 ROBO X 超跑概念车并接受 2027 年车型的定金。销量正在加速攀升的那一刻，恰恰是公司走向死亡的时刻。百度的一次审计在 10 月发现了 70 亿元的财务窟窿。双方母公司取消了后续投资。吉利 11 月停止了极越车辆的生产。12 月 11 日，CEO 夏一平——前摩拜单车联合创始人，其经验在于共享出行而非汽车制造——通过视频宣布“创业 2.0”，而多个部门当场被解散。次日员工在上海总部抗议。从巅峰到彻底瓦解，总共大约八周。解散时的债务：欠百度 9 亿元，欠吉利 26 亿元，银行贷款 11 亿元，供应商欠款 24 亿元。

集团模式的教训是结构性的：当电动车业务服务于母公司的战略而非自身的市场时，失败从一开始就已注定。资本是真实的，但承诺不是。而极越的案例还揭示了另一个危险：将互联网公司文化移植到资本密集型制造业。快速迭代适用于软件，但对汽车制造而言，是灾难性的错误。

## 问责清单

关于每个品牌，最具揭示性的数据点不是它消耗了多少资本，而是资本耗尽后创始人去了哪里。

三个人跑了。沈晖在威马崩盘公开化之前就将家人转移到了美国。2023 年 10 月破产程序启动时，他经慕尼黑黑从中国飞往纽约。据报道，他 2021 年的薪酬为 12 亿元（约 1.65 亿美元）——包括股票和期权——而公司当年亏损 82 亿元。他至今未归。中国社交媒体上，人们广泛将他与贾跃亭相提并论——后者的名字早已成为创始人出逃的代名词。

张勇，哪吒汽车 CEO，于 2025 年 4 月前往英国，自称是“海外融资”。他把创始人方运舟留在了身后——方运舟被讨薪员工堵在办公室，最终由警方护送撤离。张勇 4050 万元的股权被法院冻结。

贾跃亭保持着出逃时长的纪录：自 2017 年 7 月 5 日起自我流放美国，已超过八年。他因欠平安证券 4.8 亿元仍在中国失信被执行人名单上。他利用美国个人破产程序免除了 36 亿美元的中国债务——一个教科书级的跨司法管辖区监管套利案例。中国媒体造出了“下周回国”这个梗来嘲讽他永无兑现的承诺。2025 年 4 月，他再次被任命为法拉第未来联合 CEO，并于 2025 年 11 月在纳斯达克推出了一家加密货币公司。他仍然没有回来。

一个人被拘留了。许家印于 2023 年 9 月 28 日被采取强制措施，被中国证监会个人罚款 4700 万元，并被终身禁入中国证券市场。2025 年 9 月，香港法院下令将其全球资产——约 77 亿美元——置于接管人控制之下，穿透了离岸信托架构。他的净资产从 2017 年的 453 亿美元跌至实际为零。

其余人留了下来，问责程度各异。丁磊仍在上海，但面临超过 30 项消费限制令，禁止乘坐飞机、入住豪华酒店和就读私立学校。他已不再领导高合；EV Electra 的 Jihad Mohammad 现在领导重组后的实体。夏一平发布了一封公开道歉信——“错在我，全部是我的错”——并名义上仍参与极越的重组。毕福康离开拜腾后加入法拉第未来，2022 年 11 月被解除 CEO 职务，此后基本消失于公众视野。戴雷加入了恒大汽车，不到一年便随其崩塌而离开，同样下落不明——其职业生涯横跨了三家倒闭的电动车企业。沈海寅被法院指定的管理人取代，目前无公开报道的职务。

八个品牌的规律高度一致：在大多数情况下，创始人的离去先于或伴随着崩塌。没有治理问责的资本制造道德风险。当创始人能够通过薪酬、股权或仅仅是计算好退出时机来攫取价值，而债权人、员工和供应商承受损失时，激励结构就从根本上失效了。沈晖据报在公司亏损 82 亿元的那一年获得 12 亿元薪酬——这比任何资产负债表都更清晰地讲述了治理失败的故事。

## 幸存者拥有什么

本文的姊妹篇——中国电动汽车：500 家入局，六家幸存——记录了幸存创始人的转型弧线。本节不重复那些故事，而是提炼出将幸存者与淘汰者区分开来的五个结构性因素。

产品市场适配胜过技术。理想汽车“无聊”的增程式电动车解决了续航焦虑，且无需充电基础设施投资。比亚迪的平价车型覆盖了大众市场。两者的销量都超过了所有高端或技术导向的初创企业，因为它们解决的是真实的消费者痛点，而非工程抱负。高合的鸥翼门和拜腾的 48 英寸仪表盘赢得了设计大奖，却没有解决消费者愿意为之付费的任何问题。

垂直整合构建了不可逾越的护城河。比亚迪自研自产电池、半导体、电机和软件。其电池成本为每千瓦时 50 至 85 美元——比竞争对手低 20% 至 25%。没有初创企业能复制这一成本结构。2024 年比亚迪售出 427 万辆车、实现营收 7770 亿元（约 1060 亿美元），规模优势已成为从零起步的企业结构性无法企及的壁垒。

IPO 通道生死攸关。蔚来、小鹏和理想汽车在 2018 年至 2020 年间先后在美国上市，在关键的规模扩张阶段获得了公开市场资金。威马三次 IPO 失败，哪吒两次。两个品牌的商业模式都需要持续输血。没有公开市场通道，资金跑道就到了尽头。

资本效率比资本规模重要得多。威马的 IPO 前融资超过蔚来、小鹏或理想汽车——却成就远不如它们。威马建了两座工厂，合计年产能 25 万辆，但峰值产量从未超过 4.4 万辆。理想汽车精益运营：三到四款车型，每款月销过万。教训是结构性的。威马证明：资本的数量无关紧要，如果缺乏部署的纪律。

社区与品牌认同构建了韧性。蔚来通过 NIO House、车主节和 160 万注册 App 用户打造了一个生活方式生态系统。理想汽车成为了“家庭用车”的代名词。比亚迪的“国家冠军”身份在中国科技自主的时代深度共鸣。失败的品牌没有可比的身份认同。威马是一个“无名品牌”——既不够便宜到与比亚迪竞争，也不够高端到与蔚来抗衡。

幸存者不是资金更多，而是更具韧性。而这种韧性的本质——产品市场适配、资本效率、创始人担当、社区——只有在危机揭示之后才能被看见。

## 那个说明一切的指标

中国电动汽车洗牌将美国汽车业一个世纪的整合压缩到了十年之内。从 2019 年的 487 家注册制造商到 AlixPartners 预测的 2030 年约 15 家可存活企业，存活率约 3%，速度是历史进程的五倍。美国汽车业从 1900 年代到 1950 年代，用了半个世纪才从数百家制造商整合到少数幸存者。中国在 2019 年至 2025 年间完成了同等规模的结构性的缩减。

对投资者而言，这 1900 亿元的残骸构成了目前最全面的证据：传统尽职调查遗漏了最关键的变量。这些品牌中的每一个都吸引了成熟的机构资本。腾讯投了拜腾，百度创建了极越，宁德时代投了威马，富士康承诺了救援资金，一汽集团、英特尔资本和多家国有企业与私募基金并肩出资。每轮融资前的尽职调查审查了技术、团队、市场规模和单位经济模型，评估的是幻灯片和电子表格。没有一项评估过韧性——在市场错位、创始人离场或商业模式失效面前的生存能力。结果是一份 1900 亿元的数据集，证明了一个事实：没有经过危机检验的资本配置就是投机——无论股东名册上有多少机构的名字。

对新兴市场的创始人而言，四种失败类型具有普遍意义。PPT 造车——永远停留在原型阶段的产品——在东南亚、拉丁美洲和非洲的金融科技、农业科技和清洁技术项目中以同样的模式出现：叙事的精致掩盖了执行的失败。规模陷阱——收入增长掩盖结构性资不抵债——困扰着从圣保罗到拉各斯以负毛利追逐市场份额的消费品牌。豪华幻象——精美的产品却没有可行市场——在创始人将设计卓越误认为需求的任何地方反复出现。集团傲慢——服务母公司叙事而非客户需求的子公司——在从印度到海湾国家的多元化集团中比比皆是。产品不同，行业不同，国家不同，失败模式完全相同。

对任何声称能够评估创始人主导品牌的方法论而言，这八起崩塌提供了反面证明。在中国电动汽车整合中幸存的品牌——记录在我们的姊妹篇中——已经经受了现代汽车史上最激烈竞争环境的压力测试。它们的生存是一种品质的证据——这种品质是任何路演、任何融资轮次、任何市值都无法制造的。危机没有创造这种品质，而是揭示了它。

本文以开篇的指标收尾。每交付一辆车需要多少资本——这个数字能告诉你一切：一个品牌究竟是在创造价值，还是在焚烧价值。恒大汽车：每辆车 2790 万元。法拉第未来：每辆车 1.6 亿美元。拜腾：每辆车 12 亿美元，分母为零。比亚迪：每辆车 2.5 万美元，盈利。这些数字之间的鸿沟，就是资本积累与商业创造之间的鸿沟。1900 亿元，就坠入了这道鸿沟。

### 核心结论

**资本充裕滋生惰性，资本纪律造就生存。危机检验的，正是融资轮次检验不了的。**

\* \* \*

行业时间线

# 化为乌有的十年资本

十一年的资本、崩塌与代价——塑造并焚毁中国第一代电动汽车初创企业的决定性时刻。



- 背景 2014**  
**第一波电动车创业潮**  
法拉第未来、哪吒汽车（合众新能源）和奇点汽车在数月内相继成立——中国电动车淘金热的第一代。
- 背景 2015**  
**沈晖创立威马汽车**  
前吉利高管、曾主导 18 亿美元收购沃尔沃的沈晖，创建了 IPO 前融资最多的中国电动车初创企业。
- 催化剂 2017-01**  
**FF 91 在 CES 亮相**  
法拉第未来宣称 36 小时内获得 64124 份预订。做空机构后来发现 78% 来自同一关联公司。
- 挣扎 2017-07**  
**贾跃亭出走美国**  
法拉第未来创始人永久离开中国。中国网络热词“下周回国”由此诞生。
- 催化剂 2018-09**  
**恒大开始大举收购电动车资产**  
地产商许家印斥资数十亿收购电动车资产，包括 NEVS（前萨博），承诺三年投入 450 亿元。
- 催化剂 2021-02**  
**恒大汽车市值达 870 亿美元**  
市值一度超越福特——却未售出一辆车。电动车投机狂潮的顶点。
- 挣扎 2021-07**  
**拜腾破产**  
PPT 造车的第一个牺牲品：花掉 12 亿美元，交付量为零。南京耗资 17 亿美元的工厂空置。
- 危机 2022-12**  
**国家新能源补贴到期**  
累计 1521 亿元的政府补贴于 12 月 31 日永久终止，每辆车减少 12600 元支持。
- 危机 2023-01**  
**特斯拉引发灭级价格战**  
特斯拉降价 10% 至 13.5%，比亚迪跟进。行业利润率压缩至 5%——十年最低。八个品牌中五个因此倒下。
- 挣扎 2023-10**  
**威马汽车崩盘，创始人出逃**  
中国最大电动车初创企业破产。车载系统断线，10 万车主无法解锁。沈晖经慕尼黑飞往纽约。

**挣扎** 2024-02

### 高合汽车停产

豪华电动车品牌停止运营，薪资最高削减 70%。世界级工程遇上不愿支付溢价的市场。

**危机** 2024-08

### 恒大汽车正式破产

子公司被裁定破产。投入 474 亿元，造出约 1700 辆车。许家印已被拘留、罚款并终身禁入市场。

**危机** 2024-12

### 极越八周内崩塌

百度与吉利的合资企业从销售纪录到全面停摆仅用两个月。CEO 通过视频宣布解散，多个部门当场撤销。

**危机** 2025-06

### 哪吒汽车进入破产重整

八个品牌中最后倒下的一个。1631 名债权人申报 51 亿元债权。CEO 张勇两个月前已出逃英国。



# 关于本研究

本报告基于 47 个经验证的来源，涵盖 2 种语言——包括原始文件、创始人访谈与行业媒体报道。每一项数据与论断均经独立来源交叉验证。

完整方法论详见 [brandmine.ai](https://brandmine.ai)。

货币换算采用 2026 年 3 月近似汇率。财务决策请核实最新汇率。

## 关于 BRANDMINE

**卓越的创始人自有品牌。历经考验。即时可用。**

Brandmine 提供关于新兴市场创始人品牌结构化发现情报——基于本地语言研究，为投资决策而设计，以专项报告形式交付。

联系方式: [hello@brandmine.ai](mailto:hello@brandmine.ai) 情报研究报告: [brandmine.ai/intelligence/](https://brandmine.ai/intelligence/)

## BRANDMINE 更多产品

### 品牌韧性档案

单一品牌的完整转型弧线、位置情报与商业概况。15 页经验证的深度研究。

### 创始人韧性档案

创始人从起源到突破的完整个人历程。通过本地语言研究与一手资料来源验证。

### 市场地图

以快照深度呈现某一行业所有已验证品牌——地理分布、市场时间轴与创始人概述。25-40 页。

### 行业深度分析报告

全面的行业情报。所有品牌以快照深度呈现，另附六个品牌的完整转型弧线——每个品牌代表一种独特的危机原型。90-120 页。

字体：Noto Serif CJK SC 与 Noto Sans CJK SC。排版工具：Typst。色彩经专业印刷优化。  
同时以英文、俄文及中文出版。  
研究涵盖英语、中文来源。  
首版 · March 2026

卓越的创始人自有品牌。  
历经考验。即时可用。

**卓越的创始人自有品牌。**  
**250+个新兴市场品牌已完成核实。**

品牌韧性档案 · 创始人韧性档案  
市场地图 · 行业深度分析报告

针对新兴市场创始人自有消费品牌结构化研究。英文、俄文、  
中文版本同步出版。

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

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

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

© 2026 Brandmine。保留所有权利。

v1.5.2