

标配

汽车出海系列（一）：梦启暹罗，观中国整车厂如何越日系之界、塑电动未来（上）

——汽车行业深度报告

证券分析师

黄涵虚 S0630522060001

hhx@longone.com.cn

联系人

陈芯楠

cxn@longone.com.cn



相关研究

1. 科博达 (603786): 客户结构优化, 新产品加速全球化拓展——公司简评报告

2. 赛轮轮胎 (601058.SH): 业绩稳进增效, 出海前景广阔——公司简评报告

3. 以旧换新政策促进零售端企稳, 新能源汽车渗透率延续环比提升趋势——汽车行业周报 (2024/08/19-2024/08/25)

投资要点:

- **泰国为中国自主车企低风险、高潜力的出海优选地。**自上而下分析, 我们判断泰国的出海潜力主要体现在: 1) 中泰双边关系稳固、贸易粘性强, 且政策环境友好, 为中国车企创造了低风险的出海环境; 2) 泰国人口、经济增速、汽车保有量增速放缓, 汽车市场或步入存量时代, 亟待转型升级, 而泰国具备油电切换的经济性, 新能源车渗透率预期空间大; 3) 泰国虽有坚实的汽车工业基础, 但新能源车产业链及充电桩等配套设施尚待完善, 这为中国车企深度参与泰国新能源车产业链搭建和技术升级提供了机遇; 4) 泰国汽车行业出口导向显著, 缺乏本土品牌, 整车市场及一级汽零供应商仍由日资主导, 泰国政府“以市场换技术”的策略实施效果未达预期, 因此鼓励新竞争者进入市场, 这为中国车企在泰投资建设厂、产品辐射全球提供了窗口; 5) 泰国新能源车市场尚处蓝海, 日系车企侧重混动与氢能领域的研发, 电动车发展相对滞后, 这为中国车企以电动车“换道超车”提供了契机。
- **他山之石: 本地化、平台力、团结是日系车企致胜泰国的三个成功经验。**2023年以丰田为代表的日系车企仍占据泰国汽车市场超75%的份额, 回顾丰田在泰国的发展历程, 我们发现丰田能够在泰国汽车产业发展和市场布局上抢占先机的秘诀主要有三: 1) 加强本土化生产程度是应对政策变动风险并提升产品附加值的有效途径, 而“合资建厂+与当地供应商合作”是车企最快介入新市场的方式; 2) 母国政府积极发挥统筹作用来营造良好的营商环境并为车企体系化能力建设注入活力, 是车企出海投资初期成功率的有力保障; 3) 加强车企间、车企与零部件厂商间协同出海, 并逐渐形成稳固的产业集群以发挥产业联动优势, 是避免恶性竞争并提升车企抗风险能力的关键。
- **“产品力+华商资源”双轮驱动, 中国车企有望以电动车“换道超车”日本车企。**泰国汽车市场供给端的一大特征为: 德系聚焦中高端市场, 中国自主品牌与日系正面角逐低端市场。因此, 中国车企在泰国市场能否成功立足, 关键在于能否打破日系品牌的既有优势, 抢占并扩大在泰国的市场份额。随着对汽车智能网联化功能有需求和偏好的年轻一代逐渐成为泰国汽车消费市场的主力军, 部分日系车因配置老旧难以满足其新期待, 这为中国车企打造“高性价比+智能化+定制化”的产品填补这一市场缺口, 进而构建口碑提供了契机。同时, 日系车企出于对能源结构限制的考虑及对内燃机技术路径的依赖, 电动化转型节奏慢, 这也为中国车企发挥三电技术和成本优势, 以电动车超车日系车企提供了窗口。此外, 中国车企还有望借助泰国华裔的深厚资源网络, 强化其落后于日系车企的体系作战能力。
- **投资建议:**中国车企在泰发展仍面临泰国汽车市场容量较小导致短期盈利无法兑现、品牌认知度不强、海外车型需求结构与中国不同、新能源产业链不完善及电动车配套设施匮乏、运力不足影响交付等问题。具备克服这些挑战的能力、能够迅速适应市场变化并引领产业变革的车企将更有可能在竞争中脱颖而出, 实现可持续发展。综合评估中国自主车企在泰国市场短、中、长期的发展潜力, 我们看好具备强大垂直整合能力的**长城汽车**; 资金实力强、三电技术积累深厚、产品能源类型契合当地发展需求的**比亚迪**; 率先开启规模化生产、拥有国内最大自营船队的**上汽集团**; 以及东南亚区域影响力较强的**吉利汽车**。
- **风险提示:**泰国宏观和政策环境变化超预期、泰国汽车市场容量有限与价格战风险、中国车企在泰国产能建设不及预期、泰国消费者对中国车企品牌认可度不足风险、全球化市场开拓受阻风险。

正文目录

1. 前言	4
2. 他山之石：日系车企何以稳居泰国汽车产业龙头	4
2.1. 丰田在泰发展进程复盘及启示	4
3. 泰国市场定位：中国车企出海安全港+中转站	10
3.1. “东南亚底特律”泰国，缘何为中国车企出海桥头堡	10
3.2. 产品力为舟、华商资源为帆，中国车企可借电动车突围	21
4. 风险提示	26

图表目录

图 1 2019-2023 年日系车企在泰国的销量及市占（万辆；%）	5
图 2 “丰田系” 零部件供应商在东南亚区域的互助分工体系	7
图 3 企业认为东盟成员国中营商环境最好的三个国家	12
图 4 企业认为东盟成员国中金融环境最好的三个国家	12
图 5 企业认为东盟成员国中贸易便利度最好的三个国家	13
图 6 企业认为东盟成员国中投资便利度最好的三个国家	13
图 7 东盟多国历年汽车产量对比（万辆）	16
图 8 东盟多国历年汽车销量对比（万辆）	16
图 9 泰国汽车保有量及增速（辆；%）	16
图 10 2023 年东盟各国占东盟 GDP 的比重（%）	17
图 11 2023 年东盟各国总人口增长率对比（%）	17
图 12 东盟各国以及中国的油电经济性对比	18
图 13 泰国新能源汽车销量及渗透率（辆；%）	18
图 14 泰国区位辐射图	19
图 15 泰国汽车零部件企业区域分布图（个）	20
图 16 泰国汽车市场历年内销、出口量对比及出口增速（万辆；%）	20
图 17 泰国汽车工业结构图	21
图 18 2023 年泰国汽车市场各品牌市占（%）	21
图 19 近 5 年泰国汽车市场各品牌销量（万辆）	21
图 20 丰田 FY2024 年各新能源动力总成销量比重（%）	22
图 21 本田 2023 年各动力总成占汽车总销量比重（%）	22
表 1 泰国汽车工业发展路径	7
表 2 丰田在泰国布局的历史	8
表 3 日本综合商社为日本企业提供的海外服务一览	9
表 4 泰国已签署或正在谈判的自由贸易协定	11
表 5 泰国投资促进委员会（BOI）对外国在泰投资电动车产业提供的投资优惠措施	14
表 6 泰国重点新能源汽车产业支持政策	14
表 7 各国汽车保有量及平均每千人汽车保有量	16
表 8 部分国家人力成本对比（美元）	19
表 9 日系车企和自主车企在泰销售的主流车型售价对比	23
表 10 中日同级别车型指标对比	24
表 11 中国车企与泰国华人财团部分合作案例	26

1.前言

在全球化浪潮与汽车产业深刻变革的双重驱动下，中国汽车工业正以前所未有的姿态迈向世界舞台。为了深入洞察这一历史性的转变并把握随波而至的金色机遇，我们推出了《汽车出海系列》报告，在剖析中国整车厂全球化布局策略的同时，也将关注中国零部件企业在全球供应链中的定位和角色，力求通过详实的数据、前瞻的分析，为读者呈现一副全面、立体、清晰的中国汽车产业出海图景。

开篇之作《汽车出海系列（一）：梦启暹罗，观中国整车厂如何越日系之界、塑电动未来》，特别聚焦近年来中国汽车品牌出海热土——泰国市场，分为上、下两篇。

本篇报告为上篇，主要探寻和解答两方面的问题：

- （1）为什么多数车企会选择以泰国市场作为出海首站？
- （2）中国自主车企如何撼动日系车企在泰国汽车市场的领先地位？

本篇报告特色在于：

（1）按照自上而下的框架，从宏观环境和政策支持、总量增长潜力、当地产业发展条件、当地产业发展诉求、当前市场竞争格局等方多维度，评估泰国作为中国自主车企出海首战的发展潜力和战略意义。

（2）以史为鉴：通过复盘丰田在泰国的成功之路，探究中国自主车企欲把握泰国新一轮汽车产业转型红利，需要具备的几个核心要素。

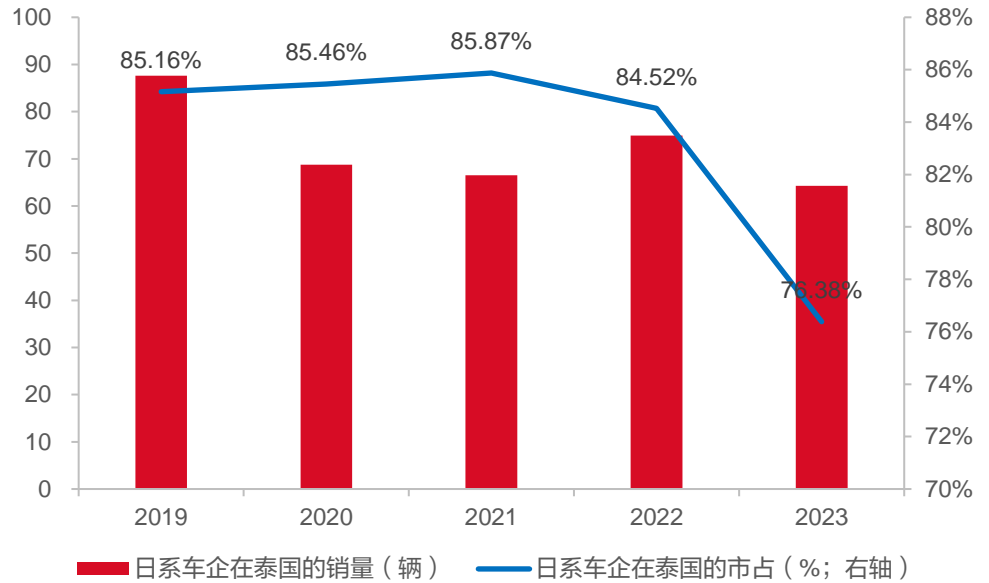
（3）立足当下：详细梳理泰国市场供给端现状，看中国车企可以从哪些维度发力“换道超车”日本车企。

2.他山之石：日系车企何以稳居泰国汽车产业龙头

2.1.丰田在泰发展进程复盘及启示

以丰田为代表的日系汽车厂商长期占据泰国市场，2023年市场份额超75%。1960年代，日本正值产业升级之时，彼时正逢泰国大力鼓励外资品牌到泰国本土建厂生产以此取代汽车进口。因此，以丰田为代表的大批日系汽车厂商开始以CKD形式在泰国组装汽车并逐步将产能向泰国转移，后矢崎、电装等日系汽车零部件企业也从70年代开始相继在泰国建设零部件工厂。日系车凭借早期在泰国市场建立起的汽车产业链、对泰国当地消费习惯的深入洞察以及产品在经济性和可靠性方面的突出优势，强势地位逐渐稳固。根据MarkLines数据统计，2019-2022年，日系车在泰国市场的市占率稳定在85%左右，2023年受泰国汽车市场新能源转型影响，其市占率下滑到76.38%，其中，丰田集团销量占据泰国汽车市场销量34.59%的份额。此外，2022年泰国汽车销量前十名的车企品牌中日系占7家，2023年受新能源市场开拓的影响，泰国汽车销量前十名的品牌中日系降至6家，丰田仍然居于榜首。

图1 2019-2023 年日系车企在泰国的销量及市占（万辆；%）



资料来源：MarkLines、东海证券研究所

丰田顺应泰国汽车工业发展阶段，因地制宜调整生产模式。泰国汽车工业发展主要历经三个阶段：1) 利用自身资源和成本优势，吸引外资车企在泰建立组装厂，力求以“市场换技术”；2) 以高关税、规定本地含量要求等措施限制整车和零部件进口以保护泰国本土汽车产业；3) 汽车生产从满足本土需求向出口转变，并开始践行自由化政策，通过降低关税、与多地签署自贸协议、放开汽车行业外资持股比例等方式吸引欧美车企加入泰国汽车市场的竞争，进而扶持金融危机下难以生存的本土制造业以及迫使外资增加技术转让。丰田在日本政府的支持下，及时调整生产结构和市场策略，以把握泰国汽车产业政策红利，逐渐在泰国构筑了坚固的产业链体系和优势地位：

1) 1960-1969 年：丰田乘 ODA 政策红利及泰国关税优惠，大力在泰发展组装业。为优化 60 年代日本国内产业结构，日本政府通过融资、财税、发贷等市场调节手段诱导资源密集型和劳动密集型产业向原材料丰富、人力成本低的东南亚国家转移。而此时正逢泰国工业化起步阶段，泰国政府采取以市场换技术的战略，大力提供关税优惠鼓励技术完善的外资车企进驻泰国，与泰国本土制造商合资建设生产基地。由于泰国汽车工业处于起步阶段，国内汽车制造商仅具有组装加工能力，不具备设备、零部件生产能力，因此相比整车进口，泰国政府为 CKD 形式的进口提供了更大程度的关税优惠（为整车进口形式的一半）。这段时期，以精益低成本生产为优势的丰田借助日本政府的 ODA 政策红利打通了泰国的销售渠道，并抓住泰国关税优惠窗口，在泰建设组装厂。

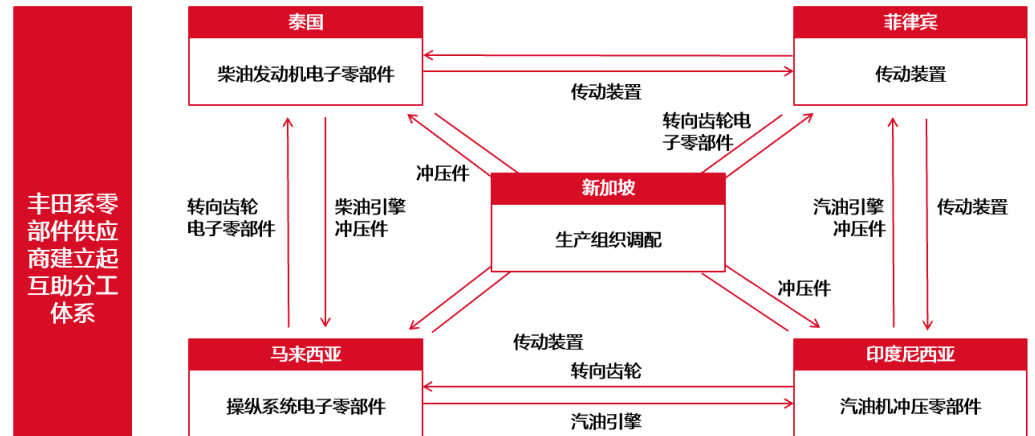
2) 1970-1989 年：丰田从 CKD 模式向在海外合资建厂模式转变，以突破贸易限制并实现降本。以组装业为代表的泰国整车厂在日资入股后，规模扩张迅猛，但日本车企依赖技术和股权优势分走了大部分利润，且泰国零部件产业由于技术水平有限，难以获得日资大厂的订单。1971 年因泰国汽车贸易赤字巨大，为提升泰国零部件本土化生产能力，泰国政府提出“本地含量要求”限制零部件进口，后通过将 CKD 组装进口税提高、暂停批准新汽车组装厂成立等方式减少汽车组装业的过剩产能。由于福特、通用等欧美车企在一系列贸易保护政策下纷纷退出泰国市场，泰国国产汽车产量在 1971-1977 年间增长超 4 倍，泰国本土汽车产量占比提升至 65%。在此背景下，丰田加速在泰国本地建厂并在泰国尝试与本地供应商交叉持股、上市融资以突破贸易保护限制，使泰国本地合作伙伴、泰国银行和其他泰国本地组织共同拥有了丰田泰国（TMT）约 18% 的股权。此外，丰田还通过①培育泰国本地优质经销商以支撑营销和售后，保障订单来源稳定；②将丰田在日本本土应用的 TPS 生产体系

移植到泰国以扩大生产规模；③增加泰资在公司的持股比例、鼓励丰田系零部件厂商与泰国本土企业合资办厂来进一步减轻政策压力等方式实现了产能的大幅提升，1985年丰田在泰国的市占率达到了45.6%，产业优势逐步构建。

3) 1990-1997年：泰国自由化政策吸引欧美车企参与竞争，丰田供应链体系在供需两侧承压。1985年后“广场协议”令日元大幅升值，导致日本汽车出口成本激增，日系车企急于将汽车装配线向海外转移。1990年，泰国GDP增长率达14%并伴随汽车销量高增46%，迫于供需压力，泰国汽车产业从1990年开始进入了自由化政策阶段。泰国政府通过取消对CBU的进口禁令、大幅降低了CBU和CKD的关税、批准对新建装配厂的投资、允许外资100%拥有汽车组装业的所有权等方式，吸引欧美车企加入泰国汽车市场竞争与日系车企形成正面对抗，从而迫使日资增加对泰国的技术转让。由于欧美车企采用了温特主义的生产组织方式开展全球化比价，实现了采购成本的降低，其终端价格优势给日系车企及供应商构成了压力。并且，欧美车企对三菱、马自达等日企开展的兼并收购也使得大量的订单需求从日系中小供应商流出到国际市场，进一步挤压了它们的生存空间，对丰田等日系车企的供应链体系造成了冲击。此外，1992年东盟（AFTA）自贸区的成立也加强了东南亚各国间的经济合作，在共同有效关税计划（CEPT）下，区域内的低关税也吸引了欧美竞争者的加入。1990-1995年，泰国汽车产销量分别以年均16.7%、13.5%的增速上行，而日系车在泰国的市占率却由于欧美车企的加入从89%下降到78%。

4) 1997年后：丰田通过“转向出口业务+构建三层分工生产网络+建立东南亚互助分工体系”应对金融危机和国际竞争，重新引领泰国车市。1997年金融危机下大量泰国制造企业破产，为拯救本国汽车产业，1998年泰国政府放松了外商对汽车工厂的持股限制，允许持有其100%的股份。这一政策的出台吸引了美国三大汽车组装机福特、克莱斯通和通用汽车在泰国建立了完全控股的装配厂或零部件制造厂。在金融危机导致泰国国内需求大幅下滑、欧美企业加入竞争等因素的作用下，日资整车组装机开始转向出口业务。由于泰国基建水平落后，制约了外国中小供应商在泰投资的意向，泰国政府草拟了《东海岸发展计划》以建设工业区和公共设施，但在1985年由于财政资金不足而搁置，后日本政府通过ODA渠道以及日本国际合作机构（JICA）为泰国提供资金和项目指导支持，并推动日本供应商组成的“经团联”向泰国进行投资转移以支持丰田等大型车企形成分工体系集群。由于泰国本土零部件供应商的产品质量不稳定，难以满足丰田对零部件技术和质量要求，因此，丰田借助东海岸基建项目的招商引资红利，推动日本电装等“丰田系”一级核心零部件制造商在泰投资建厂，最终形成三层分工生产网络（以原材料处理与粗加工为主的泰资供应商为第三层；以负责深加工与精益生产的日资零部件供应商为第二层；以组装为主的丰田整车厂为第一层）。同时，丰田也建立了东南亚互助分工体系以合理分配生产要素，实现区域优势互补，这一体系帮助丰田在东南亚地区的出口业务迅速扩张。2005年底，日本车企在泰国销量占比达91%，日本车企再次超越欧美车企占据泰国市场。21世纪后，日本车企在泰国的市场份额基本维持在90%左右，占据绝对优势。其中，丰田通过打造东南亚基地，联合其他日系车企，进一步巩固了产业链，其市场份额常年超40%。

图2 “丰田系”零部件供应商在东南亚区域的互助分工体系



资料来源:《战后日本在东南亚的投资战略研究-以泰国的汽车工业为例》刘林、《Roles of Multinational Companies in the Self-Sustenance of the Thai Automobile Industry: The Case of Toyota Motor Thailand》Nobuo KAWABE、东海证券研究所

表1 泰国汽车工业发展路径

阶段	年份	事件
为满足国内消费者需求,吸引外资在(1960-1969年)泰建立组装厂,依赖进口零部件	1962	泰国出台《工业投资促进法案》,宣布汽车CKD组件关税减免50%(新税率:乘用车30%,皮卡20%,卡车10%)
	1962	工业部建立汽车发展委员会提出,CBU进口车提税20%(新税率:乘用车50%,皮卡40%,卡车30%)
	1971	工业部限制本地组装车数量、限制皮卡与卡车的车型,推出“本地含量要求(LCR)”政策
采取高关税、规定本地含量、限制车型等措施以保护泰国本地汽车产业	1974	LCR开始执行,泰国国内所有组装车使用的本地生产零部件至少达到整车总价值的25%
	1976	针对汽车出口商的进口退税法案生效
	1978	发布《外资乘用车市场本土化措施》,禁止CBU整车进口、CKD组装进口提税至80%;暂停审批汽车组装工厂成立登记以减少汽车组装业的过剩产能
	1982	对泰国境内所有车型的本地含量要求提升至45%
	1983	泰国工业部酝酿推行“泰国车”计划,旨在首次将泰国国产组装车的本地含量提升至70%,并在10年内发展到100%;出口导向型公司的中间产品进口可以申请进口关税豁免或退税
	1985	强制实行本地含量要求列表;禁止所有引擎动力2300cc以上的机动车以整车形式进口
	1986	本地含量要求提高至54%;出台本地零部件生产白名单与黑名单
全面实践自由化政策,放开进口关税和准入门槛,与多地签署自贸协议,吸引多国车企加入竞争,汽车产业链不断完善	1989	限制现有组装厂的生产能力
	1990	废除泰国国内汽车生产序列、车型的限制;“以乘用车关税”取代进口数量限制(包括2.3L排量以下的CBU进口限制)
	1991	降低所有类型CBU与CKD套件的关税,2.3L以上的从300%降至100%;2.3L以下的从180%降至60%;CKD形式进口的轿车、皮卡、卡车从112%降至20%,1吨皮卡车需要使用当地生产的柴油发动机
	1992	运动型皮卡车全面免税

1993	泰国参与推动东盟自贸区 (AFTA) 成立, 东盟各国签署《共同效率优惠关税协定》(CEPT), 该协议主要内容为通过关税的调整逐渐实现区内贸易壁垒的降低, 包括汽车业在内的工业品流动关税在 5-8 年内下调至 20%, 到 2003 年降低至 0-5%; 出台《汽车产业出口促进方案》为出口型组装厂提供政策激励, 包括减免 8 年的零部件进口税与企业所得税; 1978 年开始实施的对新组装厂的开工限制得以解禁
1994	为出口企业供应零部件的供应商免除一切国内税
1995	CKD 组装形式进口的产品, 税收从 20% 降至 2%
1997	对外资项目取消本地所有权的要求 (1993 年公布, 1997 年实施); 为出口车企提供中间产品进口的零部件简化入关手续
1998	放松对外国投资者的持股限制, 允许持有泰国公司 100% 的股份
1999	为了平衡“废除本地含量要求”的影响, 暂时将 CKD 组件的进口关税从 20% 提升到 30-35%
2000	废除 25 年历史的“本地含量要求 (LCR)”政策
2003	WTO 海关估价协定生效; 全面落实东盟自贸区的关税优惠协定, 东盟内部各国间的汽车产品进口关税下降到 0-5%

资料来源:《战后日本在东南亚的投资战略研究——以泰国的汽车工业为例》刘林、东海证券研究所

表2 丰田在泰国布局的历史

阶段	年份	事件	
初步探索期 (1960-1969 年)	1954	丰田收到了来自泰国的第一笔订单	
	以 ODA 援助为契机打通销售渠道, 并抓住 CKD 关税优惠窗口, 与泰国本土制造商合资建设工厂, 大力发展组装业	1957	丰田在泰国曼谷开设第一家办公室 (Bangkok Sales Office), 旨在成为东南亚市场的指挥中心, 主要产品为日本生产的 CKD 卡车
		1962	丰田正式开始在泰国实施本地组装计划, 并成立合资公司丰田汽车泰国有限公司 (TMT)
	1964	TMT 在泰国北榄府开设的 Samrong 装配厂建成, Tiara 和 Stout 车型开始组装	
	1967	丰田曼谷分公司与 TMT 合并	
	1969	Corolla 车型开始在泰国装配; 丰田市场占有率达到第一	
本地化建设期 (1970-1989 年)	1970 年代	泰国反日情绪愈发严重, 丰田负责人 Yuki Togo 通过体验“苦行僧”了解泰国当地文化, 缓解民众对丰田品牌的抗拒, 使公司能进一步本地化	
	1974	TMT 股份被当地收购 22%	
	1975	TMT 第二工厂开始投产, 主要生产乘用车	
	1978	丰田车体泰国株式会社 (TABT) 成立, 次年开始运营	
	1981	乘用车引擎开始由 TMT 生产	
	1985	Starlet 开始由 TMT 装配	
产能扩张期 (1990-1997 年)	1988	TMT 与 TABT 合资成立丰田汽车公司 (TAW), 初期生产改装成旅行车和两厢车的 Hilux 车型。TABT 持有 TAW 63% 的股份, TAW 在 Samut Prakan 还有一家工厂 (Teparak 工厂)	
	1996	TMT 旗下 Gateway 工厂开业, 用于生产乘用车, 之前的 Samrong 工厂转而生产商用车	
	1997	泰国家用车市场需求高涨, 日元汇率导致从日本进口汽车价格昂贵, Gateway 工厂生产了专为亚洲市场设计的第一款汽车 Soluna, 该车为家用轿车, 三天内累计订单超 2.8	

	丰田供应链体系稳定性受到短期扰动		万张；东盟金融危机下，丰田未解雇员工，在泰国树立起了品牌形象
国际化竞争期 (1997年后)	通过“将战略重心从满足泰国本土需求转向积极拓展海外市场+以东海岸基础设施建设项目为契机，积极引入丰田系一级零部件供应商集体在泰投资建厂+建立东南亚区域性的互助分工合作机制，以实现区域内资源优势的互补与共享，巩固产业链布局，为在东南亚地区的扩张奠定基础”三步走，重新引领泰国车市	1998	出口到澳大利亚的 Hilux 车型开始装配
		2000	丰田汽车在泰国的年产量超 10 万辆
		2002	IMV 项目构想诞生，旨在在世界范围内创建一个通用平台，共享发动机和零件，并利用规模经济来部署多个车型
		2003	丰田亚太工程制造有限公司 (TTCAP-TH) 成立，研发汽车外形、内饰、颜色设计
		2004	IMV 项目的首款产品——新型皮卡 Hilux Vigo 在泰发售，后 SUV “FORTUNER” 也于 12 月泰国国际车展亮相，于 2005 年在东南亚上市，小型货车 “INNOVA” 于 12 月在印尼国际车展上亮相，2005 年在泰国上市
		2007	TMT 旗下 Ban Pho 工厂投产；TTCAP-TH 和 TABT 合并为丰田汽车亚太工程与制造公司 (TMAP-EM)
		2008	1997 年在日本上市的全款全球首款量产混动乘用车 Prius 登陆泰国
		2010	丰田汽车在泰国的年产量超 20 万辆 (TMT 累计产量达 500 万辆，其中 IMV 累计出口量达 100 万辆)；Prius 车型在 Gateway 工厂下线
		2012	丰田汽车宣布将在 Gateway 工厂内新建第二工厂，现有 Gateway 工厂的产能将从 2012 年 5 月开始从原有的 20 万台扩大至 22 万台

资料来源：MarkLines、丰田汽车官网、东海证券研究所

不同于中国车企单兵作战，日系车企采用团队协同出海模式。与中国车企“单打独斗”的模式不同，日本车企在泰国的发展离不开日本政府的大力支持，并凝聚了通产省、国际开发银行、大型财团的综合商社等多个国家开发平台的力量。其中，日本政府依托 ODA 援助计划改善了泰国的营商环境，并通过入资矿产、石油等行业，降低了车企获取关键原材料的门槛；此外，日本综合商社也为日本车企提供了信息搜集、市场拓展、融资渠道、关联采购等服务，为日本车企了解当地政策和市场情况、建立销售渠道网络、维护和协调本地政商关系提供了支持。而后，日本车企采用“丰田等大企业开路，附属零部件企业跟进，再集体投资”的模式形成牢固的产业联盟体系，比如丰田推动“丰田系”厂商在泰国建厂，并开放了供应链以供其他日系车企使用，逐渐形成了围绕几大日系整车厂的零部件产业集群。随着日系汽车产业联盟在泰的影响力逐步扩大，其对泰国汽车产业规则的制定的政策走向拥有了话语权，这为日系车企在泰的发展奠定了坚实的基础。

表3 日本综合商社为日本企业提供的海外服务一览

功能	具体内容
信息收集与咨询	综合商社实时收集经济、国际、政治、军事、科技、社会等各领域情报信息，利用这些信息为日企在海外发展的每个阶段提供贴身式情报供给、信息编译、咨询、竞争对手分析、产品价格动态分析等服务。
融资渠道	综合商社作为连接产业（制造公司）和金融（主力银行）的媒介，为日企提供信贷、并购等融资渠道的精准对接服务。
组织协调	综合商社通过其信息网络和交易关系，以协调人的身份调动跨部门、跨行业企业间的人力、财力、物力资源，组织最合适的厂商一同参与大规模的国际贸易与大型投资项目。
仓储与物流	综合商社通过搭建全球化的物流和仓储体系，为日企提供便捷、经济的物流、保险、仓储和进出口手续等服务的同时，通过掌握产品物流的各个环节（包括信息流、资金流、票据流等、货物的运输及仓储等），收集和分析有价值的商业情报。

市场反馈	综合商社对海外客户提出的产品反馈信息进行整理，促进日企了解市场需求以对现有产品进行改善或开发新品，并驱动企业研发成果的市场化。
市场拓展	综合商社为保持长期合作的日企代理产品销售、为财团内关联企业拓展市场渠道。
关联采购	综合商社通过对小额入股产业链各环节的重要企业，构建起一种以长期合作为前提的上下游企业关系网络，利用该网络为关联企业提供更优惠的采购价格，获得整体效益的最大化。

资料来源：《日本综合商社之对外投资贸易功能浅析》崔苏卫、《中国出海之鉴：无孔不入的综合商社》吕雅、《战后日本在东南亚的投资战略研究——以泰国的汽车工业为例》刘林、东海证券研究所

“过硬技术实力+持续本土化创新能力+协同出海”，或为自主车企出海长期致胜的关键砝码。通过对日本车企在泰发展历程的回顾，我们可以得出三个结论：（1）车企从“产品出海”向“本土化生产+全产业链出海”转化是车企应对东道国贸易保护政策、满足当地市场准入标准并提升海外工厂附加值的有效途径，而合资建厂、与本地供应链合作或为最快介入当地的方式；（2）母国政府的支持能够帮助车企解决海外投融资困难、海外投资风险保障制度不完善等问题，进而显著提高车企在出海投资初期的成功率，并为后来者提供更优渥的营商环境；（3）加强车企间的协同出海，有助于防止因信息流通受阻造成的车企间的恶性竞争，带动优质供应链厂商出海也有助于形成稳固的产业集群，提升车企的抗风险能力。未来伴随着欧美、日本车企“电动化”的觉醒，中国车企在出海领域的竞争将进入“白热化”状态。我们认为，中国自主车企想要把握泰国新一轮汽车产业转型红利，需要具备几个核心要素：首先，需积极在海外建厂并与优质零部件厂商协同出海，实现本土化生产；其次，应秉承开放合作的态度，与本国其他车企合作发挥产业联动优势以稳固在泰国汽车市场的地位；再者，需要具备在研发、产品、服务、营销、物流等多方面持续进行本土化创新的能力，并且能够依托自身核心技术带动东道国当地产业链实现升级。此外，国家在金融政策端对中国车企的扶持也至关重要，比如通过设立国家级终端消费信贷金融平台为勇于出海的自主车企提供资金和服务支持等，这将增强自主车企与外资车企在海外市场竞争中的底气。

3.泰国市场定位：中国车企出海安全港+中转站

3.1. “东南亚底特律”泰国，缘何为中国车企出海桥头堡

泰国国际关系稳定、营商环境良好，可作为中国车企低风险出海跳板。1) 泰国外部政治环境良好，国际经济合作活跃，有助于作为中国车企出海过渡区，以打破贸易限制：泰国重视大国平衡外交，积极参加亚太经济合作组织、亚欧会议、世界贸易组织、东盟地区论坛和博鳌亚洲论坛等国际组织活动，且作为以贸易立国的外向型经济发展国家，全球产业链和贸易网络广泛，截至 2024 年 7 月，泰国已与 19 个国家签署了 15 份自由贸易协定。截至 2022 年底，已与逾 60 个国家和地区签订了双边免税协定，并积极加入印尼-马来西亚-泰国成长三角经济合作计划（IMT-GT）等区域性经济合作计划以强化区域经济合作关系。此外，根据泰国商业部贸易谈判厅规划，泰国将在 2024 年年底前完成与欧盟自由贸易联盟的谈判，加快与欧盟、土耳其、巴基斯坦等国家和地区的自由贸易协定谈判，并升级东盟框架内与包括中国、印度、韩国、澳大利亚和新西兰在内的现有自贸协定。根据新华社报道，2024 年 5 月 14 日美方宣布将对从中国电动汽车关税增至 100%；此外，欧盟方面也于 2024 年 8 月 20 日披露了对从中国进口的纯电车征收最终反补贴的决定草案，针对不同公司拟征收 17%-36.3%不等的关税，贸易成本或再加码。中国车企在泰国建厂不仅便于原材料进口，还可充分利用泰国在区域和国际方面的贸易关税优惠待遇，将泰国作为出海过渡区以跨越贸易壁垒，实现整车出口。2) 泰国营商环境开放：根据世界银行 2020 年发布的营商环境报告中，泰国在 190 个国家中排名 21 位，在东盟中排名第 3 位；此外，根据中国贸促会研究院统计，泰国的营商环境、金融环境、贸易便利度在东盟中排第 3 位，均仅次于新加坡、马来西亚，投资便利度高于马来西亚。尽管马来西亚营商环境略优于泰国，但马来西亚汽车产业采用“自

主发展”战略，力求打造民族汽车品牌，从发展方向和人力成本优势的角度上看，泰国仍为中国车企出海建厂的优质选择。

表4 泰国已签署或正在谈判的自由贸易协定

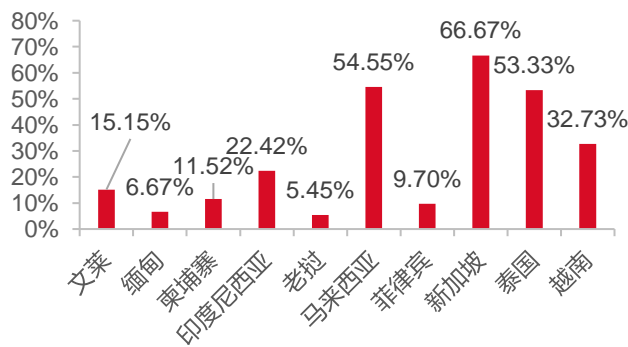
状态	类型	签订时间/生效时间	名称	类型	签订时间/生效时间	名称
已签订	双边	2004.07/2005.01	泰国-澳大利亚自由贸易协定(TAFTA)	多边	2002.1 正式启动 /2010.1 起豁免关税	东盟自由贸易协定(AFTA)
	双边	2004.08/2006.09	泰国-印度自由贸易协定(TIFTA)	多边	2002.11/2004.11	东盟-中国全面经济合作框架协议(ACFTA)
	双边	2005.04/2005.07	新西兰-泰国更紧密经济伙伴关系(TNZCEP)	多边	2003.10/2010.01	东盟-印度全面经济合作框架协议(AIFTA)
	双边	2007.04/2007.11	日本-泰国经济合作伙伴协定(JTEPA)	多边	2005.12/2007.06	东盟-韩国全面经济合作框架协议(AKFTA)
	双边	2009.11/2011.12	泰国-秘鲁自由贸易协定(TPFTA)	多边	2008.04/2009.06	东盟-日本全面经济伙伴关系(AJCEP)
	双边	2013.10 (签订)	泰国-智利自由贸易协定(TCFTA)	多边	2009.02/2010.03	东盟-澳大利亚-新西兰自由贸易协定(AANZFTA)
	双边	2024.02 (签订)	泰国-斯里兰卡自由贸易协定(TSLFTA)	多边	2017.11/2019.01	东盟-中国香港自由投资贸易协定(AHKFTA)
在谈	双边	2021.05 在第二次泰巴政治磋商中缔结自由贸易协定	泰国-巴基斯坦更紧密经济伙伴关系协定(TPCEPA)	多边	第七轮谈判已于2024.02 在马来西亚吉隆坡举行，2024 年底前将在曼谷举办第八轮谈判，目标 2025 年得出谈判结果	东盟-加拿大自由贸易协定(ACAFTA)
	双边	2023.10 重启自贸协议谈判，之前已开展了七轮谈判，但 2021 因土耳其内部原因中止	泰国-土耳其自由贸易协定(TTFTA)	多边	2023.03 重启谈判，2024.01 已完成第二轮谈判，将在 2024.06 和 2024.09 分别在布鲁塞尔和曼谷举行两轮谈判，目标在 2025 年之前签署协议	泰国-欧盟自由贸易协定(EUTHTA)
				多边	已完成第八轮谈判，第十轮谈判将于 2024.08 在瑞士举行，预计 2024 年年底前完成谈判	泰国-欧洲自由贸易联盟(瑞士、挪威、冰岛、列支敦士登)自由贸易协定(TH-EFTA)
升级				多边	推进中国-东盟自贸区 3.0 谈判，2024 年底前完成第九轮谈判	东盟-中国全面经济合作框架协议(ACFTA)
				多边	目前处于谈判阶段	东盟-印度全面经济合作框架协议(AIFTA)
				多边	目前处于谈判阶段	东盟-韩国全面经济合作框架协议(AKFTA)

多边	目前处于谈判阶段	东盟-澳大利亚-新西兰 自由贸易协定 (AANZFTA)
多边	于 2009.02 签署， 2010.05 实施，取代之前的 AFTA-CEPT 框架，目前处于升级谈判阶段	东盟货物贸易协定 (ATIGA)

暂停	双边	2023.05 完成首轮磋商，2023.10 自贸协议谈判已完成 80%，计划 2024Q3 完善自贸协定	泰国-阿联酋自由贸易协定
计划	双边	2024.04 签署了意向书，将于 2024 年年底启动谈判	泰国-孟加拉国自由贸易协定
计划	双边	2024.03 开启谈判	泰国-韩国自由贸易协定
计划	双边	2024.03 泰国和英国签署了《泰英战略伙伴关系路线图》，并讨论启动自贸协定	泰国-英国自由贸易协定(UKTFTA)
计划	双边	第一轮谈判计划 2024.05 举行	泰国-不丹优惠贸易协定
	多边	2024.04 泰国表示有兴趣同 EAEU 开启谈判以建立自贸协定	泰国-欧亚经济联盟

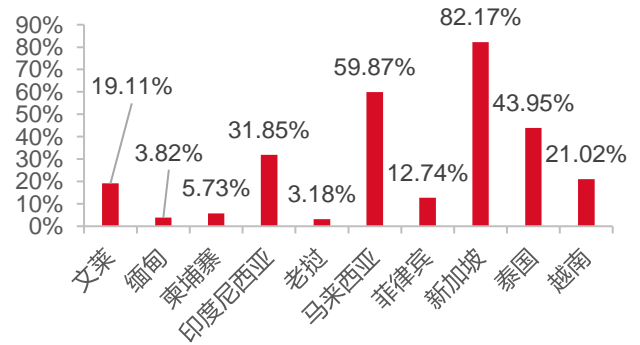
资料来源：《中日在泰国第三方市场合作的路径探讨——基于贸易关系视角》、泰国商业部（MOC）官网、泰国贸易谈判部（dtn）官网、中华人民共和国商务部、越通社、曼谷邮报、东海证券研究所

图3 企业认为东盟成员国中营商环境最好的三个国家



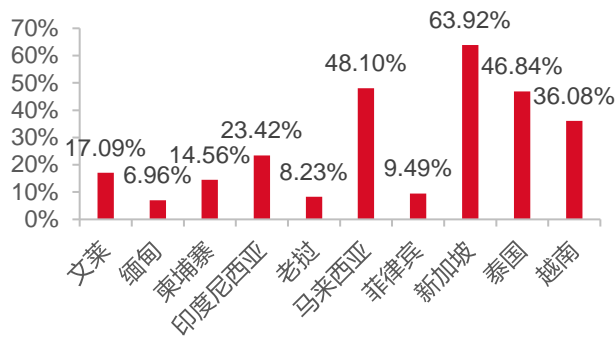
资料来源：中国贸促会研究院、东海证券研究所

图4 企业认为东盟成员国中金融环境最好的三个国家



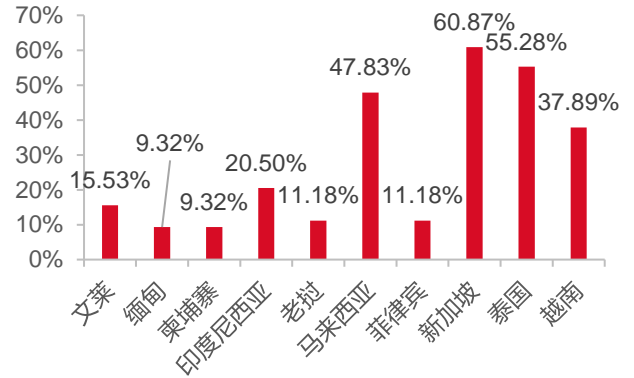
资料来源：中国贸促会研究院、东海证券研究所

图5 企业认为东盟成员国中贸易便利度最好的三个国家



资料来源：中国贸促会研究院、东海证券研究所

图6 企业认为东盟成员国中投资便利度最好的三个国家



资料来源：中国贸促会研究院、东海证券研究所

中泰两国贸易粘性强、文化隔阂少，利于中资车企在泰投资和发展。1) 中泰两国双边贸易关系牢固：中国连续 11 年成为泰国第一大贸易伙伴，泰国是中国在东盟国家中第三大贸易伙伴，中泰 2023 年双边贸易额达 1262.8 亿美元，同比-5.0%，泰国贸易逆差为 251.92 亿美元，而泰国与多数东盟国家以及澳大利亚、新西兰等国家则保持了贸易顺差；中国对泰国的直接投资总量及规模呈指数级增长，2023 年中国对泰国的投资申请共 430 个项目，同比+172.15%，投资总额达 1590 亿泰铢，同比+105.93%，占泰国全部外来投资的 24%，稳居首位；2) 中泰达成了一系列经贸、金融合作协议以减少关税、标准法规、货币流通等方面的贸易壁垒，经济依存度逐年增加：《中国-东盟自由贸易协定》《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)、《关于成立中泰经济联合合作委员会协定》等经贸合作协议的签订为中国车企在泰投资提供了稳定开放的环境，《中国人民银行和泰国银行关于促进双边本币交易合作框架的谅解备忘录》等金融协议的签订也有助于提高双方在商品和服务交易中的支付便利性和效率，同时 RCEP 要求成员国之间减少标准技术壁垒，形成统一的标准法规，也便于中国车企生产的汽车进行出口认证；此外，中国与泰国签署的互免签证协议已于 2024 年 3 月 1 日起生效，也有助于促进两国贸易往来和人才、技术交流；3) 中泰之间文化、品牌认同、汽车需求契合性相较欧美更高：相较于老牌车企聚集的欧美地区的消费者对品质和服务的高要求，泰国的汽车消费者更偏向于性价比高的经济型车型，品牌忠诚度相对较低，并且中泰文化隔阂也相对较少，因此，中国电动车现阶段提供的产品、技术与泰国汽车消费者的需求更为吻合，这种契合性有利于中国汽车品牌进入泰国市场。

产业规划方面，泰国政府鼓励新能源汽车、机器人、半导体等产业发展。1) 战略导向：在经历了分别以农业、重工业、轻工业为支柱产业的 1.0、2.0、3.0 时代后，2016 年泰国政府提出了“泰国 4.0”战略，强调经济知识和科技创新，聚焦包括汽车制造、智能电子、工业机器人在内的十大目标产业；2) 愿景规划：泰国温室汽车减排长期发展战略提出泰国 2030 年温室气体减排目标为 40%，到 2025/2065 年分别实现碳中和和净零排放，为实现这一战略，泰国政府提出“30/30”规划，计划到 2030 年泰国电动车产量占泰国汽车总产量的 30%，达到 75 万辆，并力争到 2036 年提升到 120 万辆；3) 赴泰投资支持：泰国投资委员会(BOI)已于 2023 年 10 月对 2023 年 1 月推行的五年投资促进战略进行了修订，提出在 2024-2027 年间会将五大产业作为投资促进政策的重点，给予特殊的投资激励，其中包括汽车、尤其是电动汽车，覆盖汽车制造、电池等相关供应链以及充电站等主要组件。4) 产业园区建设：于 2018 年颁布泰国《东部经济走廊(EEC)经济特区法案》，在汽车零部件等传统制造业集聚的东部地区发展“泰国 4.0”战略中提到的十大目标产业，并加速完善该地区港口、机场等基础设施建设。

泰国通过现金补贴、税收优惠及非税收支持政策等多元化方式，支持新能源汽车在泰发展。1) 提供车辆购置补贴、减/免征关税和消费税：泰国政府电动汽车激励措施已从 EV1.0

迭代到 EV3.5, 从 EV3.0 开始在原有减免企业所得税等政策的基础上, 大幅降低纯电车进口关税和消费税, 并提供电动车 (电动乘用车、纯电动皮卡车、电动摩托车) 购置现金补贴, 且将新电动车的年度注册税降低了 80% 以鼓励电动汽车市场消费。2) 出台外商投资泰国汽车产业支持政策: 泰国对外资企业投资汽车产业提供了投资优惠, 比如, 对投资额 ≥ 50 亿泰铢的车企给予 100% 外资控股、永久所有权地契以及免征最高 8 年企业所得税等优惠条件以吸引外资来泰建厂; 泰国投资促进委员会 (BOI) 于 2022 年 11 月 3 日批准了针对长期投资企业、总部和研究及生产基地向泰国的全面搬迁方案以及氢燃料汽车的生产 and 电动汽车换电站的部署等活动的投资激励方案, 并且已从 2023 年 1 月开始实施; 此外, BOI 还出台了允许外籍人员入境了解投资环境和政策、允许外汇汇出境外等多项非税支持政策, 为车企在泰投资提供便利。3) 促进完善电动车供应链和基础配套设施: 针对电动汽车普及的关键环节——电池生产和充电设施建设方面, 泰国也制定了相应的优惠政策, 比如通过推出公共充电运营商特殊电价政策、规划与资助公共充电站、免除充电站企业所得税等方式, 为新能源车基础设施加速完善赋能; 同时, 泰国也支持电池等新能源汽车产业链发展, 比如对满足条件的泰国电池制造商 (生产用于电动汽车和储能系统的电池, 电池能量密度不低于 150Wh/kg 能量密度、测试温度 20-25°C、电池寿命周期 ≥ 1000 次、放电深度 $\geq 80\%$) 提供现金补助, 降低电动车电池材料的进口关税等。

表5 泰国投资促进委员会 (BOI) 对外国在泰投资电动车产业提供的投资优惠措施

税收优惠	非税收优惠
免/减机器设备进口关税 (第 28/29 条)	允许外籍人员入境了解投资环境和政策 (第 24 条)
减免所需原材料或物料进口关税 (第 30 条)	允许引进外国熟练技术人员或专业人员在享受投资优惠权益的项目中工作 (第 25&26 条)
免征用于研发的进口物品进口税 (第 30/1 条)	允许拥有土地所有权 (第 27 条)
免征企业所得税和红利税 (第 31 条 31/1 条&34 条)	允许外汇汇出境外 (第 37 条)
享受企业所得税减免 50% (第 35 条 (1))	
双倍扣除运输费、电费和自来水费 (第 35 条 (2))	
额外扣除用于便利设施安装设备和建设费用的 25% (第 35 条 (3))	
免征生产出口产品所需原料或者物料进口税 (第 36 条)	

资料来源: BOI 法案、东海证券研究所

泰国 EV3.5 车补方案进口减征关税条件加码, 鼓励电动车生产/消费本土化。 EV3.5 为 EV3.0 政策后推出的第二阶段电动车奖励措施, 已于 2024 年 1 月 2 日起正式生效, 为期 4 年。EV3.5 相较 EV3.0, 将电动乘用车、纯电动皮卡的电池容量分隔值从 30kWh 调高到 50kWh, 电动乘用车补贴逐年递减, 最高补贴金额为 10 万泰铢/辆, 此外, EV3.5 保留了 EV3.0 中针对售价 ≤ 700 万泰铢的电动乘用车下调消费税税率以及针对售价 ≤ 200 万泰铢的电动乘用车下调最高 40% 的进口关税的措施, 但整车进口减征关税的条件从 EV3.0 中按 1:1.5 的比例在泰生产电动汽车来补偿电动汽车整车进口提升到了 2026 年的 1:2 和 2027 年的 1:3, 减征条件更严格。整体来看, EV3.5 相较 EV3.0 政策中的电动汽车进口关税、消费税下调幅度不变, 现金补贴延续但力度有所退坡, 这表明泰国政府相比在 EV3.0 时期通过大幅调降电动乘用车进口关税和消费税并向新车提供现金补助, 以期通过降低售价在短期刺激消费者广泛使用电动车, 在 EV3.5 时期将更鼓励消费者使用在泰国本土生产的、搭载更大容量电池的电动车, 并促进外资车企加快在泰投资生产电动车及零部件以满足泰国汽车市场趋于向上的需求。

表6 泰国重点新能源汽车产业支持政策

实施年份	政策名称	主要内容
2017	电动汽车激励措施 (EV1.0)	免征企业所得税: 新能源整车制造企业最高 5 年所得税减免, 电动汽车关键零部件生产企业最高 8 年免征所得税。

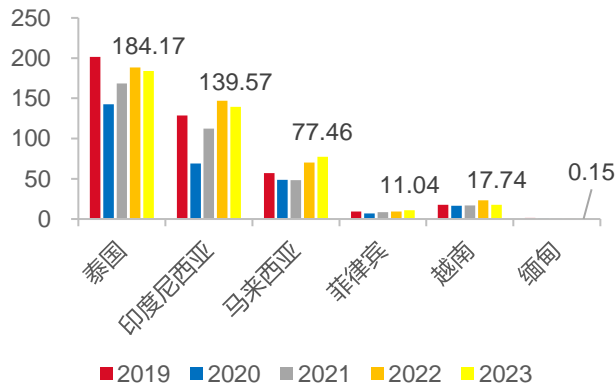
减征消费税：纯电动汽车最高减免消费税至 2%。

2018	中国与泰国新自贸协定	泰国对进口自中国的电动汽车实施零关税。
2021	“30/30” 愿景	目标： 到 2030 年，国内生产汽车 30%为零排放汽车。
2021	电动汽车激励措施 (EV2.0)	所得税减免： 相比 EV1.0，增设整车制造企业投资额分隔值 50 亿泰铢，并对新能源整车制造企业最长免征所得税时间延长至 8 年；扩大免征范围至纯电动摩托车、三轮车、卡车和客车、自行车制造企业，最高免征企业所得税 3 年；扩大免征范围至电动汽车充电站建设企业，最高免征企业所得税 5 年；保留电动汽车零部件生产企业，最高免征企业所得税 8 年。 购置补贴： (1) 对售价≤200 万泰铢，且电池容量 > 30kWh 的电动乘用车提供 150,000 泰铢/辆的购置补贴，而电池容量 < 30kWh 的可获得 70,000 泰铢/辆的购置补贴，售价 200-700 万泰铢的电动乘用车无补贴 (2022-2025 年)；(2) 对于在泰国本土生产的售价≤200 万泰铢，且电池容量≥30kWh 的纯电动皮卡车提供 150,000 泰铢/辆的购置补贴 (2022-2025 年)；(3) 全散件进口组装 (CKD) 和整车进口 (CBU) 的形式的电动摩托车，若售价≤15 万泰铢，电池容量≥3kWh，则可获得 18,000 泰铢/辆的购置补贴 (2022-2025 年)。
2022	第一阶段电动汽车激励政策 (EV3.0)	减/免征消费税： (1) 针对售价≤700 万泰铢的电动乘用车，消费税从 8%下调为 2% (2022-2025 年)；(2) 电动皮卡车免征消费税 (2022-2025 年)。 减征进口关税： 针对售价≤200 万泰铢的电动乘用车，整车 (CBU) 下调进口关税，降幅最高 40% (2022-2023 年)；下调售价 200-700 万泰铢的整车 (CBU) 进口关税，降幅最高 20%。 整车进口减征关税条件： (1) 需在泰国设有工厂的汽车制造商；(2) 2024 年必须在泰国生产数量与 2022-2023 年整车进口量相等的电动车作为补偿，必要时可延长补偿车辆生产时间至 2025 年，但须按 1: 1.5 的比例生产 (每进口 1 辆，须在泰国生产 1.5 辆)。
2024	第二阶段电动汽车激励政策 (EV3.5)	购置补贴 (2024-2028 年)： (1) 对售价≤200 万泰铢的新能源汽车，电池容量 > 50kWh 的电动乘用车提供 50,000-100,000 (第一年 10 万/第二年 7.5 万/第三四年 5 万泰铢，逐年递减) 泰铢/辆的购置补贴，而电池容量 < 50kWh 的可获得 20,000-50,000 泰铢/辆 (第一年 5 万/第二年 3.5 万/第三四年 2.0 万泰铢，逐年递减) 的购置补贴，售价 200-700 万泰铢的电动乘用车无补贴；(2) 对于在泰国本土生产的售价≤200 万泰铢，且电池容量≥50kWh 的纯电动皮卡车提供 50,000-100,000 泰铢/辆的购置补贴；(3) 全散件进口组装 (CKD) 和整车进口 (CBU) 的形式的电动摩托车，若售价≤15 万泰铢，电池容量≥3kWh，则可获得 5,000-10,000 泰铢/辆的购置补贴。 减征消费税： 针对售价≤700 万泰铢的电动乘用车，消费税从 8%下调为 2%。 减征进口关税： 针对售价≤200 万泰铢的电动乘用车，整车 (CBU) 下调进口关税，降幅最高 40% (2024-2025 年)。 整车进口减征关税条件： (1) 需在泰国设有工厂的汽车制造商；(2) 从 2026 年起，须按 1:2 的比例生产电动汽车来补偿电动汽车整车 (CBU) 进口 (每进口 1 辆车，须在泰国生产 2 辆作为补偿)，2027 年该比例将进一步提高到 1:3。

资料来源：中国汽车工业信息网、财新网、东海证券研究所

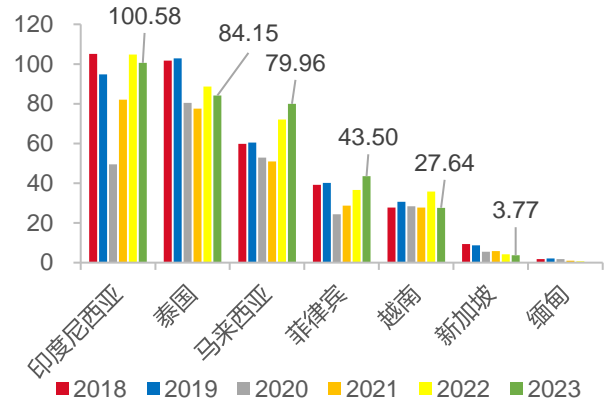
汽车为泰国重要支柱产业，泰国为东盟最大汽车生产国、第二大汽车销售市场。泰国汽车工业贡献了泰国 10%左右的 GDP，且汽车产业工人约占泰国劳动力人口的 10%，多年来一直是泰国继旅游业后的第二大支柱产业，因此汽车工业在泰国的经济和社会发展中具有重要地位。产量方面，根据世界汽车组织 (OICA) 统计，2023 年泰国汽车产量为 184.17 万辆，位列全球第十、东盟第一；销量方面，根据 MarkLines 数据，2023 年泰国汽车销量达 84.15 万辆，仅次于印度尼西亚，位列东盟第二。

图7 东盟多国历年汽车产量对比（万辆）



资料来源：OICA、东海证券研究所

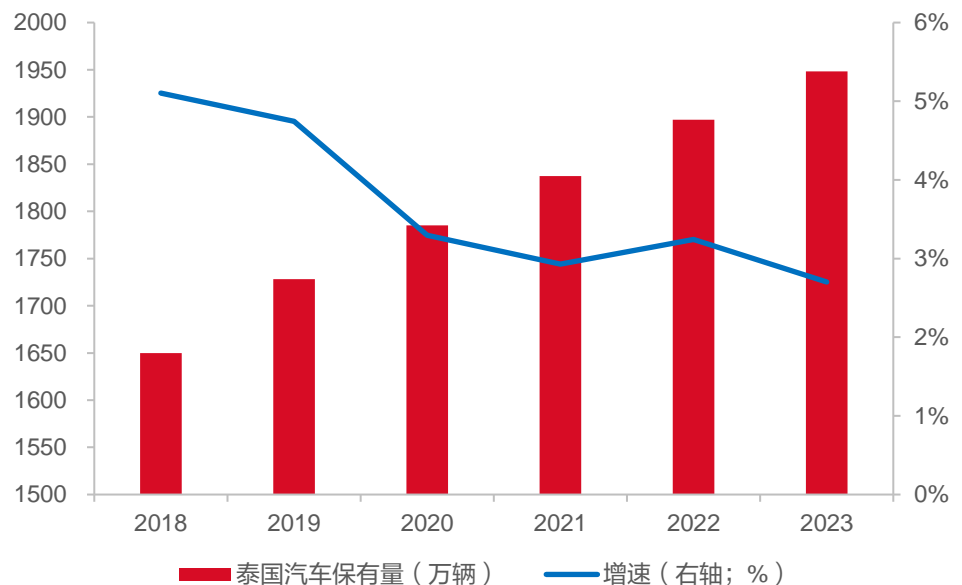
图8 东盟多国历年汽车销量对比（万辆）



资料来源：MarkLines、东海证券研究所

泰国人口和经济增速放缓，本土汽车市场或已进入存量市场阶段，迫切需要产业升级来激发市场新增长点。根据东盟统计部门数据，截至 2023 年年底，泰国汽车保有量约为 1948.18 万辆，同比+2.70%，2018-2023 年保有量增速有所放缓；根据 OICA 数据，2015-2020 年泰国在亚洲的千人汽车保有量位于第七位，保有量略超中国，处于世界中等水平。此外，泰国 2023 年名义 GDP 占东盟总 GDP 的比重达到 13.52%，位列东盟国家第二；人均 GDP 和人口数量分别为 7171.81 美元和 7180.13 万人，在东盟排名第四，但名义 GDP 增速和人口增速在东盟国家中靠后。综合泰国人口、经济数据以及汽车保有量水平，我们判断泰国的汽车消费市场可能已经发展到普及期的中后阶段，未来汽车销量增速将放缓，泰国本土汽车市场已进入存量市场阶段，急需产业升级。

图9 泰国汽车保有量及增速（辆；%）



资料来源：ASEANstats、MarkLines、东海证券研究所

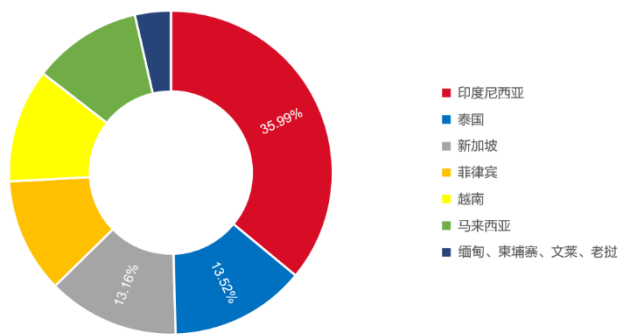
表7 各国汽车保有量及平均每千人汽车保有量

地域	国家/地区	2015 年汽车保有量 (万辆)	2020 年汽车保有量 (万辆)	截至 2020 年每千人保有量 (辆)	2015-2020 年均增长率 (%)
亚洲	日本	7740.3	7670.3	612	0%
	马来西亚	1330.9	1774.9	535	6%
	叙利亚	690	981	472	7%

	韩国	2099	2373	458	2%
	中国台湾	767.7	819.3	344	1%
	阿联酋	214	318.1	343	8%
	泰国	1549.1	1977.3	277	5%
	哈萨克斯坦	439.7	428.3	226	-1%
	中国大陆	16284.5	31803.4	223	14%
	伊朗	1413	1596.3	183	2%
	伊拉克	390	471.5	111	4%
	印度尼西亚	1664.6	2111.4	78	5%
	越南	217	478.5	50	17%
	菲律宾	378.5	431.7	38	3%
	印度	2886	4568.7	33	10%
	巴基斯坦	322	455.4	20	7%
美洲	美国	26419.4	28903.7	860	2%
	加拿大	2321.5	2678.8	707	3%
	墨西哥	3735.4	4508.7	358	4%
	中南美洲（巴西、阿根廷等）	8579.9	9206.6	176	1%
欧洲	欧洲平均（包括欧盟 27 国+欧洲自由贸易联盟+英国）	30775.9	33751.8	641	2%
	俄罗斯	5135.5	5667.4	389	2%
大洋洲	澳大利亚	1720.1	1892.4	737	2%
非洲	非洲平均	4997.8	6055.7	49	4%
所有国家/地区	所有国家/地区平均	128703.4	159027.6	209	4%

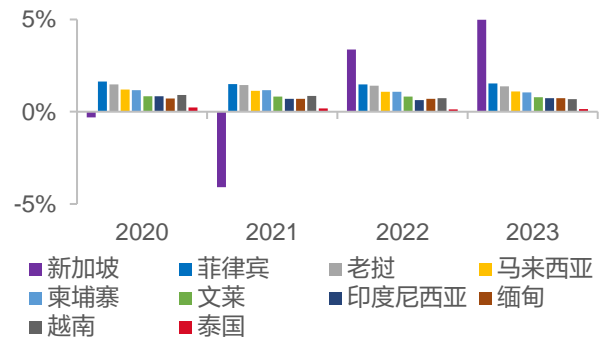
资料来源：OICA、东海证券研究所

图10 2023 年东盟各国占东盟 GDP 的比重 (%)



资料来源：iFinD、国际货币基金组织、东海证券研究所

图11 2023 年东盟各国总人口增长率对比 (%)

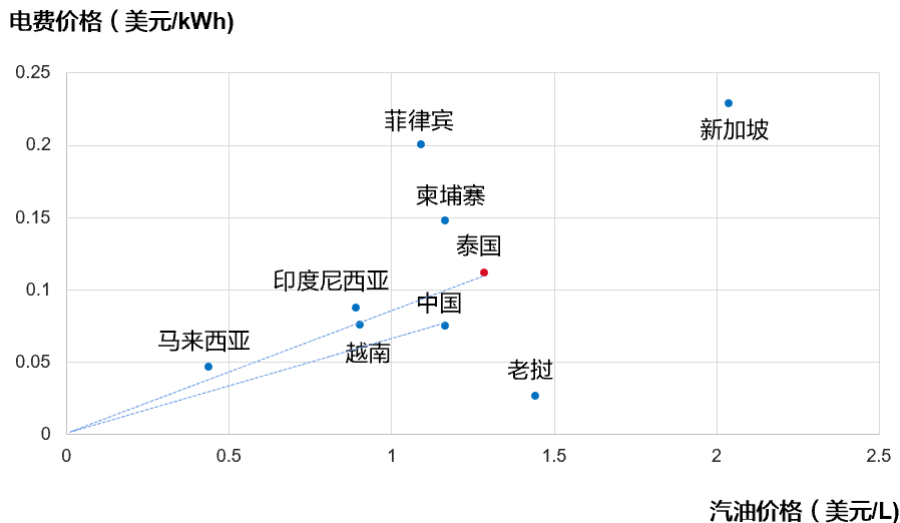


资料来源：iFinD、世界银行、东海证券研究所

泰国具备油电切换的经济性，对新能源汽车的需求日益走高。以汽油和居民用电作为标准，我们发现泰国的油电价差在东盟国家中靠前，与中国相仿，具备电动切换的经济性。此外，2020 年泰国整体汽车销量受疫情影响同比下滑 21.84% 的背景下，泰国新能源汽车（EV+PHEV+HV）销量同比+13.23%，2021-2023 加速高增，CAGR 达 100.22%。我们认为，泰国新能源汽车对燃油车的快速替代可以对标中国（2005-2015 年，10 年间新能源渗透率仅突破 1%，2016-2019 年提升到 5%，2020 年后迎来爆发式增长，2021/2022/2023 年渗透率分别突破 14%/27%/33%，2024 年 7 月国内新能源车全月零售渗透率达 50.84%，首次超过传统燃油乘用车），新能源汽车渗透率将在短期内实现快速攀升，尤其是纯电车型，

综合考虑 2024 年曼谷车展新车周期释放、泰国 EV3.5 电动车激励政策生效等因素，预计 2024 年泰国新能源汽车销量将达 22.50 万辆左右，其中纯电车销量占比约 48.86%。

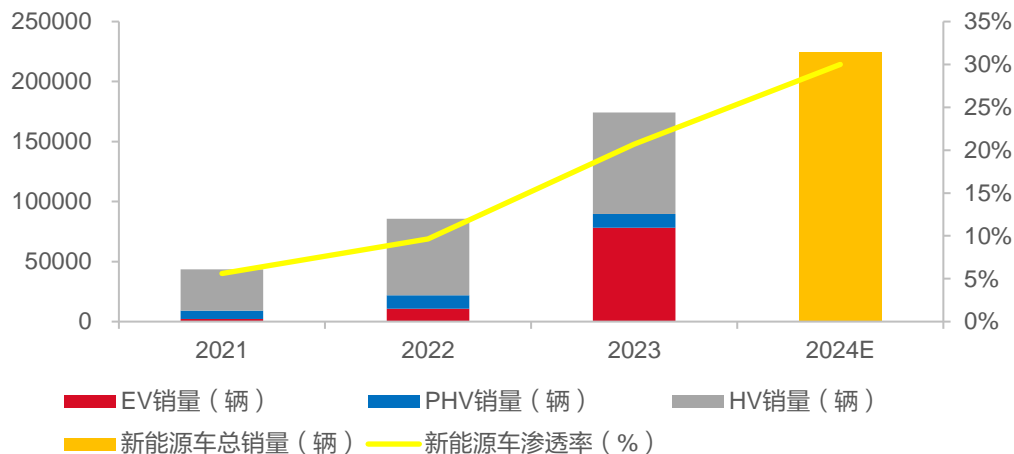
图12 东盟各国以及中国的油电经济性对比



资料来源：Global Petrol Price、东海证券研究所

注：汽油价格采用 2024 年 6 月 24 日的价格，居民用电采用 2023 年 12 月的价格。

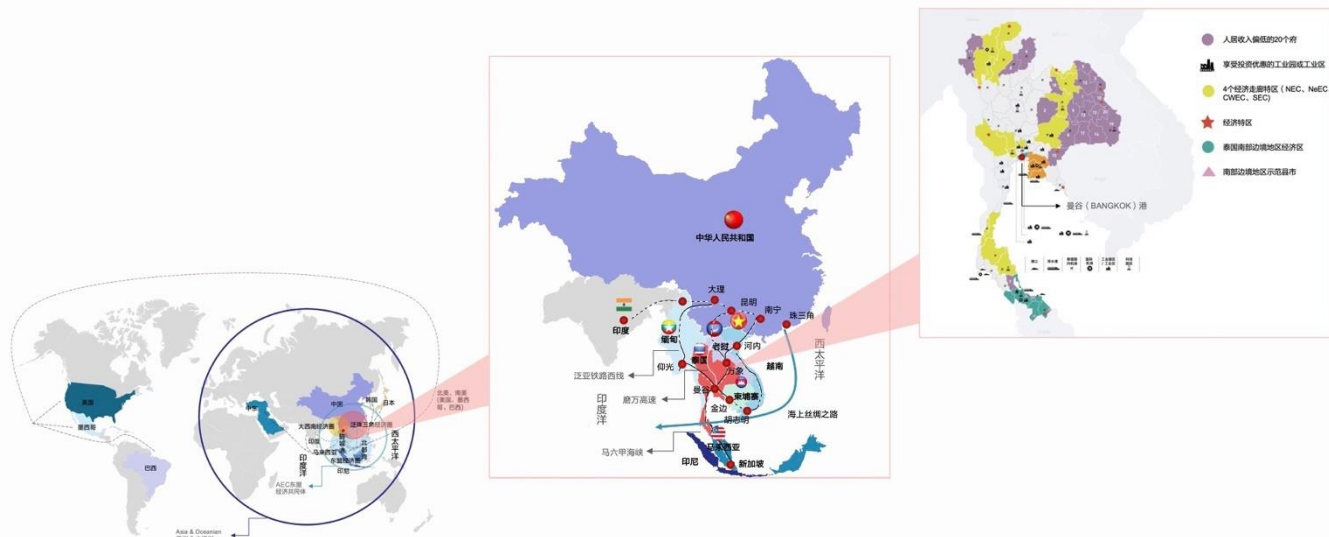
图13 泰国新能源汽车销量及渗透率 (辆；%)



资料来源：开泰研究中心、MarkLines、东海证券研究所

泰国区位优势明显、人力成本相对低廉，气候适宜电动车市场发展。 1) 区位优势：泰国地处东盟国家中心，与马来西亚、柬埔寨、缅甸、老挝接壤，为海上丝绸之路的必经之地，区位优势突出，经济集聚辐射效应强；且位于中南半岛，临近中国、日本、韩国、印度等国家，拥有众多大型港口，2022 年泰国海港吞吐量约 1 亿吨，其唯一国家级经济特区“东部经济走廊”位于印度洋与西太平洋的海上航线中点位置，地处要道，海运条件佳，为成为制造和物流中心提供了良好的区位条件；2) 气候条件：泰国大部分地区属热带季风气候，最冷月份的平均最低温度约为 22°C，气候条件有利于规避纯电车冬季续航打折的短板，适合纯电车的发展；3) 人力资源成本：泰国劳动力成本相对低廉，约为中国的一半，有助中国车企在海外生产的产品实现降本并保持高性价比优势。

图14 泰国区位优势辐射图



资料来源：2023 促进投资手册、东海证券研究所

表8 部分国家人力成本对比（美元）

类别	国家	2020	2021	2022	2024
东盟十国	老挝	-	-	144	108
	缅甸	163	-	-	290
	印度尼西亚	182	176	172	344
	越南	298	296	-	448
	菲律宾	317	305	296	286
	泰国	512	466	474	508
	马来西亚	727	-	727	855
亚洲	新加坡	3427	3463	-	4350
	中国	1244	1396	1364	1122
美洲	韩国	3453	3244	3244	2180
	墨西哥	354	367	414	648
	巴西	473	433	495	402
欧洲	美国	4502	4600	4845	6455
	俄罗斯	-	767	-	2159
	西班牙	3231	2936	2887	2551
	英国	3390	3500	3255	4179
	法国	2479	4368	4219	3655
	德国	5588	4894	4704	3984

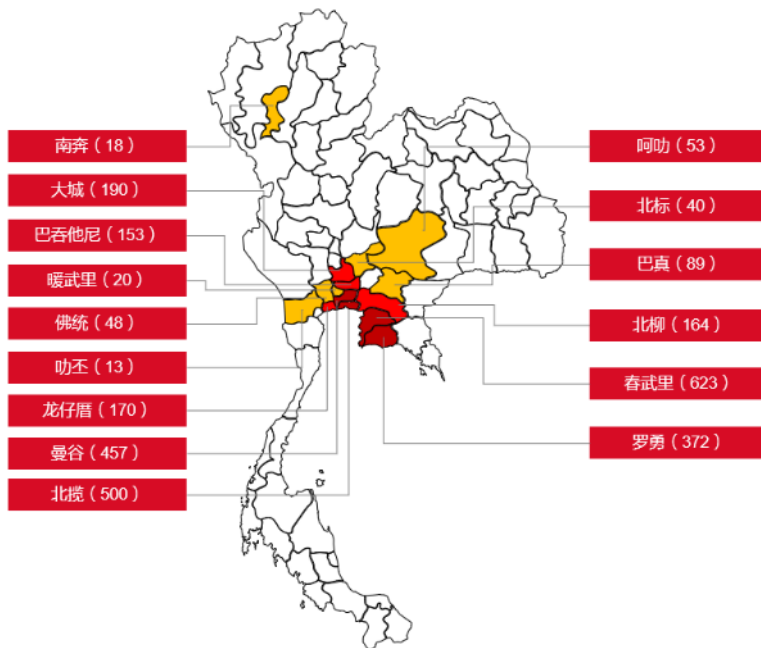
资料来源：Wind、CEIC、联合国 ILO 数据库、国家外汇管理局官网、CEOWORLD Magazine、东海证券研究所

注：各国人力成本采用各国人均工资计算；2020-2022 年采用 ILO 披露的数据；2024 年采用 CEOWORLD Magazine 披露的数据；除 2024 年外的其他年份的汇率采用国家外汇管理局披露的年末各种货币对美元的折算率

泰国传统汽车工业基础好，能够支撑新能源汽车产业发展。 1) 泰国汽车供应链成熟：根据 ILO 数据，全球最大的 100 家零部件和配件供应商中超 60 家在泰国建立了生产基地，泰国当地汽车零部件供应商提供了该国汽车生产中使用的 80%-90% 的汽车零部件，完善的汽车供应链体系能为外资车企在泰发展新能源整车业务提供支持。2) 泰国汽车市场以出口为导向：根据泰国汽车工业协会 (TAIA) 统计，2023 年泰国汽车整车出口量达 111.75 万辆，占总生产量的 60.90%，且根据世界贸易组织 (WTO) 数据，泰国 2020-2022 年稳居亚洲第

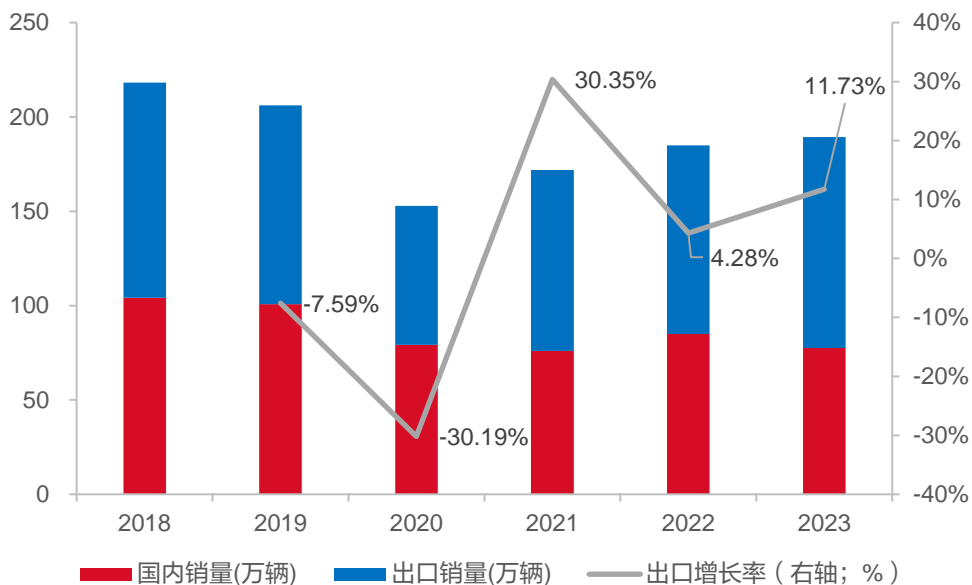
四大汽车出口国。以出口为导向、具备完善汽车供应链体系的泰国市场能够为中资车企在泰发展新能源车业务以及全球化产业布局奠定基础。

图15 泰国汽车零部件企业区域分布图（个）



资料来源：泰国汽车研究所、东海证券研究所

图16 泰国汽车市场历年内销、出口量对比及出口增速（万辆；%）

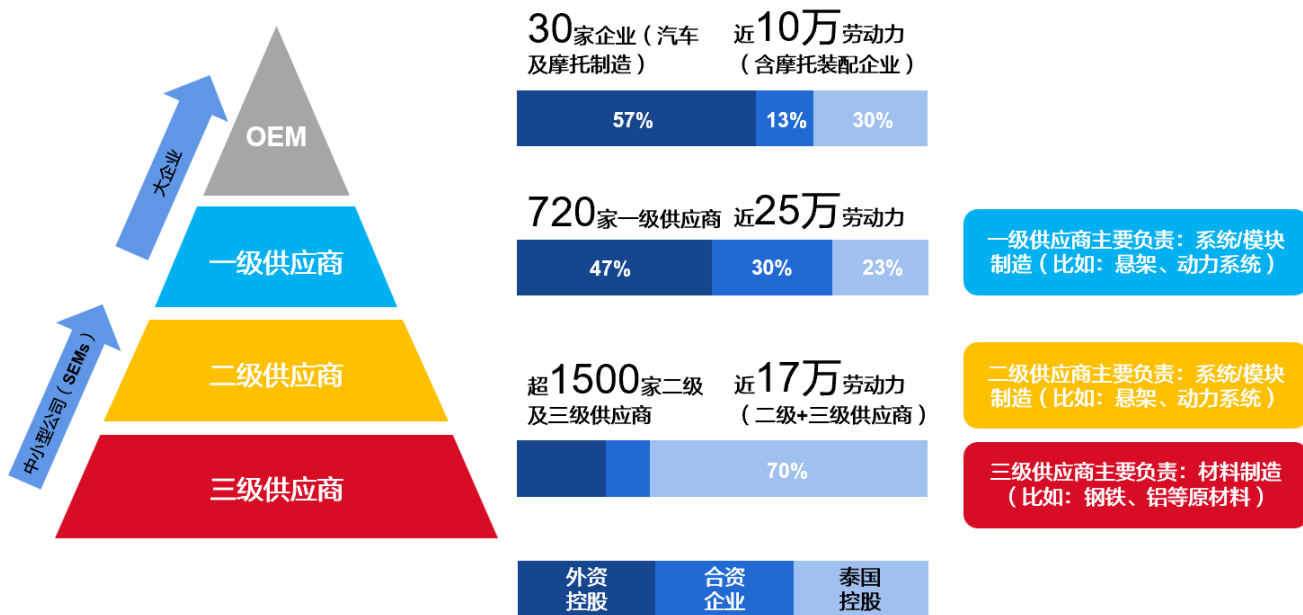


资料来源：MarkLines、TAIA、FTI、东海证券研究所

泰国汽车市场缺乏本土品牌，海外厂商占主导。泰国政府在 20 世纪 90 年代开始实行自由化政策，废除了“本地汽车含量要求”等贸易保护政策以吸引外资投资建厂。截至 2023 年 3 月，泰国有 30 家汽车整车制造厂，其中超 70%为外资或合资企业，一级汽车零部件制造商约有 720 家，其中仅 23%为泰资所有，二级及以下供应商超 1500 家，其中约 70%为泰国当地公司。品牌端来看，2024 年 H1，泰国汽车市场日系品牌销量占比达 76.49%，中

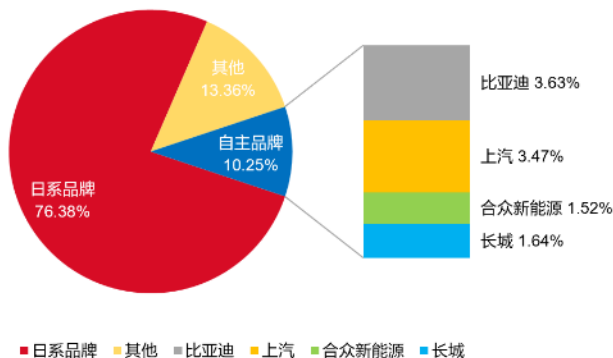
国自主品牌在电动车市场兴起催化下发展强劲，占据 11.51% 的市场份额，成为泰国第二大车系，外资仍垄断泰国汽车市场。

图17 泰国汽车工业结构图



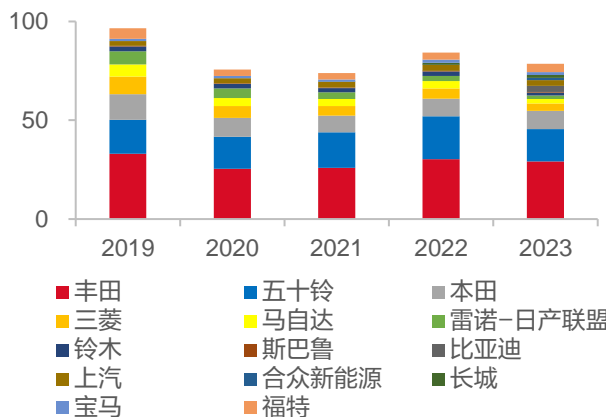
资料来源: ILO、TAI、东海证券研究所
注: 数据截至 2023 年 3 月

图18 2023 年泰国汽车市场各品牌市占 (%)



资料来源: MarkLines、东海证券研究所

图19 近 5 年泰国汽车市场各品牌销量 (万辆)



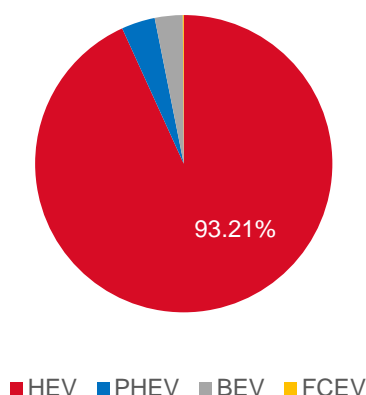
资料来源: MarkLines、东海证券研究所

日系车企虽在传统燃油车领域独占鳌头，但纯电车领域中国车企具有先发优势。2023 年日系品牌在泰国汽车市场的份额缩小 8.14% 至 76.38%，而中国品牌的市场份额却同比提升 1.14 倍至 10.78%；此外，根据泰国 AutoLife 发布的信息，2023 年中国电动车占据泰国电动车市场 80% 左右的份额，而日系仅占 1%，2024 年 H1，泰国电动车销量 Top 10 中，有 7 个品牌来自中国，占比 86.33%，尽管目前日系品牌在泰国汽车市场仍占据大部分份额，但中国车企在泰国纯电市场保持了领先地位且市占持续扩大，与日系车呈现出此消彼长的态势。

3.2. 产品力为舟、华商资源为帆，中国车企可借电动车突围

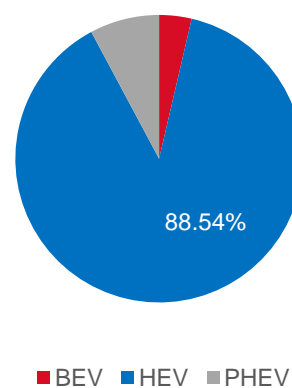
日系车电动化转型缓滞，中国车企借机“换道超车”。日系整车厂出于对本国能源结构（锂电池的关键材料锂、钴、镍等高度依赖进口，核电停运导致日本电力供应锐减）以及延续自身内燃机技术优势的考虑，将汽车新能源转型的重点放在了混动和氢能领域，导致电动车领域发展相对迟缓。以丰田和本田为例，根据丰田官网数据，2024 财年，丰田新能源汽车中混动车（HEV+PHEV）、纯电动车（BEV）、燃料电池汽车（FCEV）的销量占比分别为 96.86%、3.03%和 0.10%；此外，根据 MarkLines 数据，2023 年本田纯电动车（BEV）的销量仅占其新能源车销量的 3.65%，混动车（HEV+PHEV）占新能源销量的比重较 2022 年提升 1.82pct 至 96.35%，混动车仍占据日系车企新能源销量的主要份额。与此同时，中国企业更聚焦三电技术的突破，根据 SEN Research 发布的数据，2024 年 M1-4 全球动力电池装车 Top10 中的企业中有六家为中国企业，市占高达 63.9%，中国车企有望绕开日系车企在变速箱等领域建立的专利壁垒，凭借电动车产业链成本优势，加速抢占全球新能源车市场份额。

图20 丰田 FY2024 年各新能源动力总成销量比重（%）



资料来源：丰田汽车官网、东海证券研究所

图21 本田 2023 年各动力总成占汽车总销量比重（%）



资料来源：MarkLines、东海证券研究所

“高性价比+智能化+定制化”兼顾，中国车企以产品力构建口碑。德系的奥迪、宝马、奔驰等品牌的车型售价基本在 40 万元以上且聚焦 B 级以上车型，日系车与自主品牌的价格带及车型定位重合度最高，正面竞争抢夺泰国 B 级及以下车型市场。1) 中国品牌新能源车相对日系车具有低价高配、智能化突出的特点：中资车企在泰销售的轿车产品以纯电车为主，SUV 兼顾纯电和混动（PHEV+HEV），通过对中日同级别车型对比来看，自主品牌混动产品在空间、动力性能表现方面大多优于日资车型，纯电车在续航、智能驾驶体验方面突出，为泰国消费者提供越级体验；2) 本地化产品调整迎合泰国汽车市场需求：自主品牌在泰投放的基本是在泰国市场最受欢迎的入门级右舵车型，通过推出符合泰国本地审美的新配色、在车机引入泰国当地流行的 APP 和泰语语音识别、开发高防尘防水等级电池包等方式提高车辆本土化、定制化程度以满足泰国消费者个性化需求。比如，右舵版极氪 X 和 009 均搭载了支持中文、泰语、英语的车机系统和语音交互功能，并加装了 HERE 地图导航、Zoom/Spotify 等适配泰国市场需求的主流车机应用；名爵纯电动 SUV EZS 搭载达到 UL2580 标准的电池组，整车高压系统达到 IP67 防尘防水等级、涉水深度可达 43 厘米，充分适应泰国高温高湿、常积水的用车环境。因此，我们认为尽管日本车企在泰经营几十年积累起来的消费者信任度及品牌知名度不容小觑，但日本车企决策流程长，导致部分热销车型配置老旧。若中国车企能够凭借领先的三电技术及深厚的新能源车产业链底蕴，在实现规模化降本的同时，保证产品的质量和快速创新，则有望颠覆 20 世纪 90 年代中国摩托车企业在价格战下给东南亚消费者留下的“价格低、质量差”的刻板印象，在泰国汽车行业新能源转型浪潮中，凭借强产品力逐渐树立口碑，维持在泰国新能源车市场的领先地位。

表9 日系车企和自主车企在泰销售的主流车型售价对比

分类	品牌	车型	燃料类型	车型级别	在泰指导价 (万泰铢)	2023 年在泰销量 (辆)
新能源 SUV	哪吒	哪吒 V	纯电动	A0	54.90	12777
	MG	EZS	纯电动	A0	82.99-126.90	1753
	比亚迪	元 PLUS	纯电动	A	119.90	19213
	MG	MG eHS	PHEV	A	129.90-137.90	805
	哈弗	哈弗 H6	PHEV、HEV	A	134.90-169.90	2446
	埃安	AION Y	纯电动	A	-	88
	三菱	欧蓝德 PHEV	PHEV	A	164.00-174.90	158
	丰田	bZ4X	纯电动	B	183.60	60
	雷克萨斯	NX PHEV	PHEV	B	359.00-432.00	55
	雷克萨斯	RZ	纯电动	B	387.00-419.00	51
	雷克萨斯	RX PHEV	PHEV	B	509.00-550.00	2024 年开售
新能源轿车	五菱	晴空	纯电动	A00	42.50-49.50	491
	欧拉	ORA 03	纯电动	A0	79.90-109.90	6712
	MG	MINI EV	纯电动	A0	245.90	-
	MG	MG4 EV	纯电动	A	70.99-111.99	4832
	MG	MG ES	纯电动	A	95.90	910
	MG	MG EP	纯电动	A	99.80	4181
	欧拉	闪电猫	纯电动	B	129.90-149.90	34
	FOMM	FOMM ONE	纯电动	A00	66.40	31
日产	聆风	纯电动	A	159.00	26	
传统燃油 SUV	MG	ZS	传统燃油	A0	59.90-79.90	3154
	哈弗	Jolion HEV	HEV	A	79.90-99.90	3295
	MG	MG HS	传统燃油	A	93.90-115.90	931
	坦克	坦克 300 HEV	HEV	A	164.90-179.90	65
	坦克	坦克 500 HEV	HEV	C	204.90-226.90	57
	MG	MG VS HEV	HEV	-	69.90-91.90	2269
	马自达	CX-3	传统燃油	A0	77.00-97.00	2763
	日产	KICKS HEV	HEV	A0	77.99-97.99	6520
	丰田	Yaris Cross HEV	HEV	A0	78.90-89.90	2100
	本田	WR-V	传统燃油	A0	79.90-86.90	1747
	本田	BR-V	传统燃油	A	91.50-97.30	1010
	三菱	奕歌	传统燃油	A	94.60	-
	本田	HR-V HEV	HEV	A	97.90-117.90	22443
	马自达	CX-30	传统燃油	A	98.90-121.10	4343
	丰田	卡罗拉 Cross	传统燃油、HEV	A	99.90	19857
	马自达	CX-5	传统燃油	A	134.90-185.90	572
	本田	CR-V	传统燃油、HEV	A	141.90-164.90	6536
	讴歌	RDX	传统燃油	A	153.69-187.96	-
	雷克萨斯	UX HEV	HEV	A	254.00-367.00	63
	五十铃	MU-X	传统燃油	B	117.40-167.10	22394
	日产	Terra	传统燃油	B	119.90-155.50	1202
	三菱	帕杰罗劲畅	传统燃油	B	129.90-167.90	5132
	丰田	Fortuner	传统燃油	B	137.50-193.90	25636
	雷克萨斯	NX HEV	HEV	B	324.00	123
雷克萨斯	RX HEV	HEV	B	444.00	10	

	讴歌	MDX	传统燃油	C	182.02-257.03	-
	马自达	CX-8	传统燃油	C	154.90-219.90	1336
	MG	MG5	传统燃油	A	58.50-70.90	8201
传统燃油轿车	铃木	Celerio	传统燃油	A00	33.80-45.10	2923
	三菱	Mirage	传统燃油	A0	50.90-57.90	3167
	三菱	Attrage	传统燃油	A0	52.90-58.40	3797
	丰田	Yaris iA	传统燃油	A0	54.90-69.90	55527
	丰田	雅力士	传统燃油	A0	55.90-69.40	18126
	铃木	Swift	传统燃油	A0	56.70-63.70	6783
	本田	City	传统燃油、HEV	A0	62.90-74.90	43262
	铃木	Ciaz	传统燃油	A	52.80-67.80	609
	日产	Almera	传统燃油	A	54.90-69.90	6556
	丰田	卡罗拉	传统燃油、HEV	A	89.40-97.90	9327
	本田	思域	传统燃油、HEV	A	96.49-399.00	13448
	讴歌	Integra	传统燃油	A	109.31-176.28	-
	斯巴鲁	WRX	传统燃油	A	232.08	17
	讴歌	TLX	传统燃油	B	139.45-196.91	-
	丰田	凯美瑞	传统燃油	B	147.50-159.90	5060
	丰田	凯美瑞 HEV	HEV	B	165.90-180.90	1
	雷克萨斯	LS	传统燃油、HEV	D	1175.00-1331.00	3

资料来源：各车企泰国官网、Global NEVS、MarkLines、东海证券研究所

表10 中日同级别车型指标对比

车型	坦克 300 HEV	CR-V HEV	哈弗 H6 PHEV	欧蓝德 PHEV	ORA 07 闪电猫	聆风
型号	2.0T 9AT Pro	5384 CR-V e:HEV RS 4WD	1.5T DHT Ultra	10993 Outlander PHEV GT-Premium	EV EM Ora 07 Long Range	11603 Leaf EV
级别	A-SUV	A-SUV	A-SUV	A-SUV	B-轿车	A-轿车
指导价 (万泰铢)	164.9	172.9	169.9	174.9	129.9	159.0
燃料类型	HEV	HEV	PHEV	PHEV	BEV	BEV
长宽高 (mm)	4790*1930*190	4691*1866*169	4683*1886*173	4695*1800*171	4871*1862*150	4480*1790*154
轴距 (mm)	2750	2700	2738	2670	2870	2700
动力性						
发动机最大功率 (kW)	180	109	110	94	-	-
发动机最大扭矩 (N·m)	380	183	230	199	-	-
电机最大功率 (kW)	-	-	240	185	150	110
电机最大扭矩 (N·m)	-	-	530	450	340	320
智能互联						
中控屏尺寸 (英寸)	12.3	9	12.3	9	12.3	9

其他互联配置	搭载生活娱乐、紧急救援、安防监控、FOTA 升级、智能语音控制、车辆远程控制；无钥匙进入；Apple CarPlay 等	无线 Apple CarPlay；无钥匙进入等	有线 Andriod Auto/Apple CarPlay；支持 FOTA 升级、个性化语音交互等	无线 Apple CarPlay；数字仪表盘缺乏内置地图；无钥匙进入/启动等	Andriod Auto/Apple CarPlay；W- HUD 抬头显示；智能语音交互；整车 OTA；远程控车；人脸识别交互；智能导航；车辆状态远程监控等	Nissan Connect 功能；Apple CarPlay/Android Auto 车载互联系统；车辆远程控制系统；车辆语音控制等
智能驾驶						
智驾辅助	360°全景影像功能；自适应巡航；多地形模式；变道辅助；紧急车道保持辅助；自动泊车辅助；自动启停；自动紧急制动；电动助力转向；变化跟弯道辅助车身动态稳定系统等	360°全景影像功能；“低速跟随”自适应巡航控制；标配 L2 级的 Honda Sensing 系统；自适应电动助力转向；主动光型照明的智能大灯等	360°全景影像功能+180°透明车底；半自动泊车辅助装置；反向 AEB；智能自适应巡航控制（ACC）、自动紧急制动等；集成智能停车（IIP）等	电子驻车制动器；主动盲点辅助、平视显示器和高速公路驾驶辅助功能等	360°全景环视；搭载 ORA-PILOT 3.0 先进主动安全配备；全车 28 个传感器（包括雷达和摄像头）；ACC 主动式定速巡航、车道居中辅助（LCA）、前方撞击预警、自动紧急制动、倒车盲点侦测、自动泊车辅助和自动倒车功能；抬头显示等	ProPILOT 日产自动辅助驾驶技术、智能盲点干预系统、ProPILOT Park 日产自动泊车系统（采用 4 个高分辨率摄像头 +12 个超声波传感器）和 e-Pedal 日产电子踏板等
豪华增配						
其他配置	驾驶员座椅按摩功能；220V 电源插座；自动空调/气候控制；第二排冷却/加热通风口等	Bose 高级音响系统；额外的 USB 接口等	无线手机充电托盘；前排加热座椅；真皮方向盘；双区气候控制等	真皮方向盘；无线手机充电器；双区气候控制；全景天窗；优质皮革制成的按摩前椅等	全景式玻璃天窗；电动皮革座椅；无线手机充电面板；前排座椅冷气通风与按摩功能等	电动驾驶员座椅等
续航						
NEDC 工况下纯电续航（公里）	-	-	201	86	640	311
电池容量（kWh）	-	-	34	20	83.499	40
涉水性			电池在 1m 深水中能够浸泡 1h	-	-	-

资料来源：各车企泰国官网、Global NEVS、东海证券研究所

泰国华裔“搭桥”，有望助力中国车企在体系“作战”能力上赶超日本车企。日系车企在海外高度重视体系作战，除了整车厂之间、整车厂与零部件厂商之间的协同，在日本商社的牵头下，在泰的日资企业还为日本整车厂提供了信息搜集、金融服务、公关传媒等系列服务。泰国华人华侨总人口约 1000 万，占泰国总人口的 12%-14%，掌握了泰国近 70% 的财富，根据 2023 年《福布斯》富豪榜，前十名中有六名是华人。华裔在泰国政商界话语权高，

在金融界，泰国四家最大的私人银行由华人控制；在政界，1932-2023年，泰国30任总理中，22人有华裔血统，且华裔在泰国内阁和国会中常年占比超60%；在商界，华人控制了约80%的上市公司资产，泰国前70大企业中仅有3家无华裔背景。华人家族财团能够引荐中国车企与泰国政府高层建立联系，帮助其了解泰国新能源投资及消费促进政策及竞品销售情况等信息，并在销售服务、渠道建设、大客户开发、人员/资金准备、电动车基础配套设施建设等方面与中国车企实现合作共赢。

表11 中国车企与泰国华人财团部分合作案例

泰国企业名称	行业领域	与自主车企合作案例
暹罗汽车集团 (Siam Motors)	汽车	华人家族财团 Phornprapha 旗下产业暹罗汽车集团 (20世纪50年代中期曾为日产在泰国的首家汽车经销商) 为比亚迪在泰国的独家经销商，其在2022年底帮助比亚迪登陆泰国市场，并计划在2025年底前，将比亚迪电动车经销商数量增加到300家，并扩大商用车产品范围、进入乘用车细分市场。
正大集团 (CP Group)	农业和工业	2012年上汽与正大集团合资在泰国建设第一个工厂，正大集团背后是位列《福布斯》富豪榜榜首的华侨谢氏家族。
锦汇集团 (Gold Integrate)	新能源	锦汇集团与泰国能源巨头泰国石油、东南亚智能手机最大经销商 COM7 长期保持战略合作关系，其股东方包含在泰发展超30年的资深华侨企业以及从事中国汽车海外业务超20年的专家以及皇家枢密院、BOI、军方采购高层、银行、工业部等多方顾问和合作伙伴。2023年6月28日，广汽埃安与锦汇集团签署合作备忘录，宣布进军泰国市场。此外，在锦汇集团董事长黄勇捷引荐下，泰国石油公司 (PTT) 成立的出租车运营公司 EV ME 选定广汽埃安的 AION S 车型以推广电动出租车，首批订单1000辆，2024年预计总交付6000辆。锦汇集团也成为广汽埃安在泰国的第一家经销商，并计划2024年将门店扩张到35家。锦汇集团也与广汽新能源合作，计划在泰建设180个充电站。

资料来源：中商网、各车企微信公众号、腾讯财经新闻、东海证券研究所

4. 风险提示

泰国宏观和政策环境变化超预期风险：汽车消费受宏观经济环境影响，经济波动可能将影响本地消费者购买力，使中国新能源车出口景气度下行；泰国政府为吸引外资和推动新能源车发展制定了一系列优惠措施，若泰国政治环境发生变化，可能会出现电动车支持力度退坡、关税等贸易保护手段趋严、双边经贸关系紧张等情况，给中国车企在泰国的市场准入和投资运营带来不利影响。

泰国汽车市场容量有限与价格战风险：泰国汽车市场容量相对较小，而中国车企纷纷在泰国投资建厂，未来泰国本土汽车市场增长可能无法消化过剩产能，而以泰国为起点辐射其他国家的战略实施又存在不确定性，因此车企可能会通过价格战的方式抢夺泰国汽车市场份额。并且，中国车企在泰国多以单兵作战的方式，产品主要集中在中低端市场、差异化尚不明显，可能会导致恶性竞争和资源浪费，压缩车企出口盈利空间。

中国车企在泰国产能建设不及预期风险：泰国法律、准入手续、商业环境、文化特征等与中国存在差异，可能给中国车企产能建设项目的实际运行带来不确定因素，导致本体化生产进程滞后。

泰国消费者对中国车企品牌认可度不足风险：泰国汽车市场长期由日系品牌主导，中国新能源汽车品牌在国际市场上发展时间较短、知名度较低，尚需长时间的品牌宣传和市場培育，可能会导致在泰国市场初期的销量表现不及预期。

全球化市场开拓受阻风险：不同国家的文化习俗、基础设施完善情况、市场环境、消费者偏好、供应链/经销商合作模式等方面均不同，中国车企可能难以直接把在中国或者泰国市场验证成功的商业模式复制到其他海外市场，导致全球化战略受阻。

一、评级说明

	评级	说明
市场指数评级	看多	未来 6 个月内沪深 300 指数上升幅度达到或超过 20%
	看平	未来 6 个月内沪深 300 指数波动幅度在-20%—20%之间
	看空	未来 6 个月内沪深 300 指数下跌幅度达到或超过 20%
行业指数评级	超配	未来 6 个月内行业指数相对强于沪深 300 指数达到或超过 10%
	标配	未来 6 个月内行业指数相对沪深 300 指数在-10%—10%之间
	低配	未来 6 个月内行业指数相对弱于沪深 300 指数达到或超过 10%
公司股票评级	买入	未来 6 个月内股价相对强于沪深 300 指数达到或超过 15%
	增持	未来 6 个月内股价相对强于沪深 300 指数在 5%—15%之间
	中性	未来 6 个月内股价相对沪深 300 指数在-5%—5%之间
	减持	未来 6 个月内股价相对弱于沪深 300 指数 5%—15%之间
	卖出	未来 6 个月内股价相对弱于沪深 300 指数达到或超过 15%

二、分析师声明:

本报告署名分析师具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师,具备专业胜任能力,保证以专业严谨的研究方法和分析逻辑,采用合法合规的数据信息,审慎提出研究结论,独立、客观地出具本报告。

本报告中准确反映了署名分析师的个人研究观点和结论,不受任何第三方的授意或影响,其薪酬的任何组成部分无论是在过去、现在及将来,均与其在本报告中所表述的具体建议或观点无任何直接或间接的关系。

署名分析师本人及直系亲属与本报告中涉及的内容不存在任何利益关系。

三、免责声明:

本报告基于本公司研究所及研究人员认为合法合规的公开资料或实地调研的资料,但对这些信息的真实性、准确性和完整性不做任何保证。本报告仅反映研究人员个人出具本报告当时的分析和判断,并不代表东海证券股份有限公司,或任何其附属或联营公司的立场,本公司可能发表其他与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。本报告可能因时间等因素的变化而变化从而导致与事实不完全一致,敬请关注本公司就同一主题所出具的相关后续研究报告及评论文章。在法律允许的情况下,本公司的关联机构可能会持有报告中涉及的公司所发行的证券并进行交易,并可能为这些公司正在提供或争取提供多种金融服务。

本报告仅供“东海证券股份有限公司”客户、员工及经本公司许可的机构与个人阅读和参考。在任何情况下,本报告中的信息和意见均不构成对任何机构和个人的投资建议,任何形式的保证证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效,本公司亦不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。本公司客户如有任何疑问应当咨询独立财务顾问并独自进行投资判断。

本报告版权归“东海证券股份有限公司”所有,未经本公司书面授权,任何人不得对本报告进行任何形式的翻版、复制、刊登、发表或者引用。

四、资质声明:

东海证券股份有限公司是经中国证监会核准的合法证券经营机构,已经具备证券投资咨询业务资格。我们欢迎社会监督并提醒广大投资者,参与证券相关活动应当审慎选择具有相当资质的证券经营机构,注意防范非法证券活动。

上海 东海证券研究所

地址:上海市浦东新区东方路1928号 东海证券大厦
 网址: [Http://www.longone.com.cn](http://www.longone.com.cn)
 座机: (8621) 20333275
 手机: 18221959689
 传真: (8621) 50585608
 邮编: 200215

北京 东海证券研究所

地址:北京市西三环北路87号国际财经中心D座15F
 网址: [Http://www.longone.com.cn](http://www.longone.com.cn)
 座机: (8610) 59707105
 手机: 18221959689
 传真: (8610) 59707100
 邮编: 100089