

2025中国新能源智能汽车产业出海目标市场分析

“一带一路”篇

亿欧智库 <https://www.iyiou.com/research>

Copyright reserved to EO Intelligence, March 2025

报告背景

- ◆ 中国的“一带一路”倡议发展迅速，在增加了与“一带一路”国家贸易额和投资额的同时，“一带一路”国家获得了大量优质产品及基础设施建设。通过“一带一路”倡议，中国将贸易发展重心重新聚焦在欧亚大陆，并辐射非洲与南美洲；2013年以来，中国已在“一带一路”国家修建大量基础设施，尤其是港口、铁路、公路等，在帮助“一带一路”国家兴建基础设施的同时，输出国内的基础设施建设经验和产能，并打通欧亚大陆上的陆权大通道。
- ◆ 中国与“一带一路”国家的链接更紧密的同时，全球碳中和与交通工具的能源转换节奏日益加快，中国在新能源产业具备全球竞争力。尤其是新能源智能汽车产业，中国企业具备深度出海的可能，现阶段仍为出海的初级阶段。事实上，中国新能源智能汽车产业链在电动化、智能化、网联化等方面具备较强的对外技术输出能力，但面临的挑战为欧美市场以设立高关税的措施，限制中国新能源汽车产业链企业在当地的扩张，以保护当地产业的安全性和自主性。
- ◆ 结合中国与“一带一路”国家稳定的政治与经贸关系，叠加中国新能源智能汽车产业链出海的强烈需求，产业链企业出海或可选择“一带一路”国家市场作为首要目的地。

核心观点

- ◆ 由于本篇报告的限制，通过“一带一路”国家汽车年产量和年销量指标进行初步筛选，定义本篇报告中“一带一路”目标市场，该市场不包括“一带一路”所有国家，主要原因为本篇报告的重点在于，在“一带一路”国家的国别范围内，识别可以作为中国新能源智能汽车产业链出海的首要目标国家。
- ◆ 印度尼西亚、泰国、波兰、巴西较为适合作为中国新能源智能汽车产业链企业出海的首要目的地，不同国家拥有各自的优势。例如：印度尼西亚的经济增长稳健，正处于汽车千人保有量爬升期，人口结构年轻。在拥有大量镍资源储备的同时，具备完整的汽车产业链，也可作为“中转站”，在印尼制造并出口至其他地区，综合成本有优势，内部市场和对外出口有潜力。巴西作为南美洲经济实力与工业实力最强的国家，巴西拥有超过260万辆的汽车市场规模，同时拥有完备的汽车制造产业链，可生产超过230万辆汽车，结合巴西在南美洲的地理位置与话语权，适合中国产业链企业把巴西当作在南美洲的业务支点，辐射整体南美洲汽车市场。
- ◆ 中国新能源智能汽车产业链加速在“一带一路”国家建厂，同时存在产业集聚效应，进而带来潜在的规模经济与协作效率提升。地理上，产业链企业在东南亚地区主要集中在泰国、印度尼西亚和马来西亚；东欧地区主要集中在波兰和匈牙利；南美地区主要集中在巴西。同时，中国新能源智能汽车产业链企业逐步将优势技术赋能海外市场，并更多涉足新能源智能汽车国际标准的制定，使产业链出海逐步“走向深蓝”。

目录
CONTENTS

01 “一带一路”政策简要解读

- 1.1 “一带一路”的发展与历史沿革
- 1.2 “一带一路”沿线贸易、投资情况

02 中国新能源智能汽车市场及出海情况

- 2.1 中国新能源智能汽车市场及出口概览
- 2.2 中国新能源智能汽车产业链出海情况

03 产业链出海“一带一路”目标市场分析

- 3.1 “一带一路”目标市场定义
- 3.2 “一带一路”目标市场的PEST分析
- 3.3 “一带一路”目标市场的新能源汽车未来市场规模

04 产业链出海“一带一路”市场的趋势与策略

- 4.1 中国新能源智能汽车产业链出海“一带一路”市场的趋势
- 4.2 中国新能源智能汽车产业链出海“一带一路”市场的策略

05 产业链出海“一带一路”市场案例解读

- 5.1 主机厂出海案例解读
- 5.2 供应商出海案例解读

目录

CONTENTS

01 “一带一路”政策简要解读

- 1.1 “一带一路”的发展与历史沿革
- 1.2 “一带一路”沿线贸易、投资情况

02 中国新能源智能汽车市场及出海情况

- 2.1 中国新能源智能汽车市场及出口概览
- 2.2 中国新能源智能汽车产业链出海情况

03 产业链出海“一带一路”目标市场分析

- 3.1 “一带一路”目标市场定义
- 3.2 “一带一路”目标市场的PEST分析
- 3.3 “一带一路”目标市场的新能源汽车未来市场规模

04 产业链出海“一带一路”市场的趋势与策略

- 4.1 中国新能源智能汽车产业链出海“一带一路”市场的趋势
- 4.2 中国新能源智能汽车产业链出海“一带一路”市场的策略

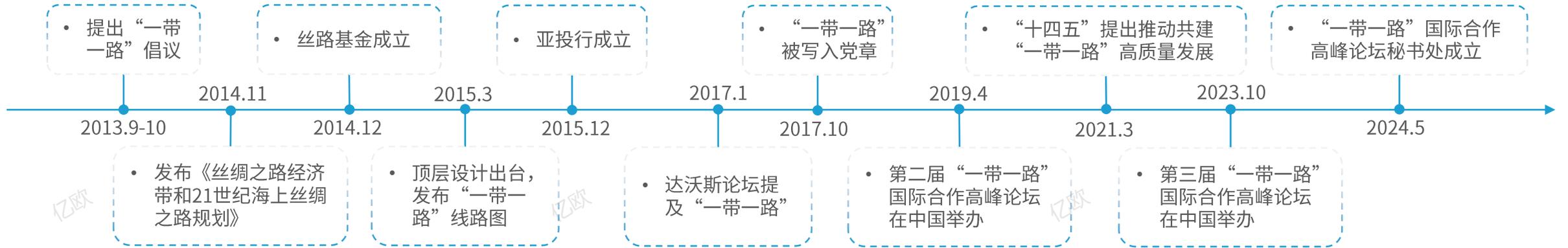
05 产业链出海“一带一路”市场案例解读

- 5.1 主机厂出海案例解读
- 5.2 供应商出海案例解读

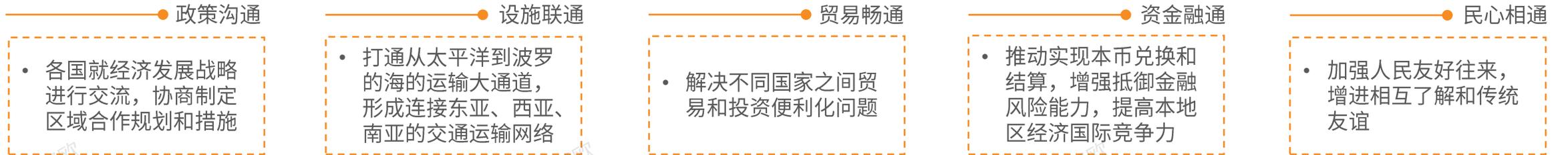
1.1 “一带一路” 经历诸多重要时间节点，已实现多个重要里程碑

- ◆ 2013年9月7日，国家主席在哈萨克斯坦纳扎尔巴耶夫大学作题为《弘扬人民友谊 共创美好未来》的演讲，提出共同建设“丝绸之路经济带”。2013年10月3日，国家主席在印度尼西亚国会发表题为《携手建设中国—东盟命运共同体》的演讲，提出共同建设“21世纪海上丝绸之路”。“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”简称“一带一路”倡议。
- ◆ 在“一带一路”建设国际合作框架内，秉持共商、共建、共享原则；与此同时，其核心理念为：和平合作、开放包容、互学互鉴、互利共赢。

亿欧智库：“一带一路”重要时间节点



亿欧智库：“一带一路”合作重点



1.1 “一带一路”的五大方向清晰，经济带和丝绸之路各司其职

- ◆ “一带一路”的顶层框架十分清晰，其主体框架由“六廊”、“六路”、“多国”、“多港”组成。其中，“六廊”代表六大国际经济合作走廊：新亚欧大陆桥、中蒙俄、中国-中亚-西亚、中国-中南半岛、中巴、孟中印缅经济走廊；“六路”包括公路、铁路、航运、航空、管道、空间综合信息网络，相关基础设施可保障贸易往来的通畅性和便利性。
- ◆ 从地理角度来看，“一带一路”有五大方向，丝绸之路经济带的三大走向为：（1）中国西北、东北经中亚、俄罗斯至欧洲、波罗的海（2）中国西北经中亚、西亚至波斯湾、地中海（3）中国西南经中南半岛至印度洋；21世纪海上丝绸之路两大走向为：（1）中国沿海港口过南海，经马六甲海峡到印度洋，延伸至欧洲（2）中国沿海港口过南海，向南太平洋延伸。



“一带一路”五大方向

丝绸之路经济带

- ① 中国西北、东北经中亚、俄罗斯至欧洲、波罗的海
- ② 中国西北经中亚、西亚至波斯湾、地中海
- ③ 中国西南经中南半岛至印度洋

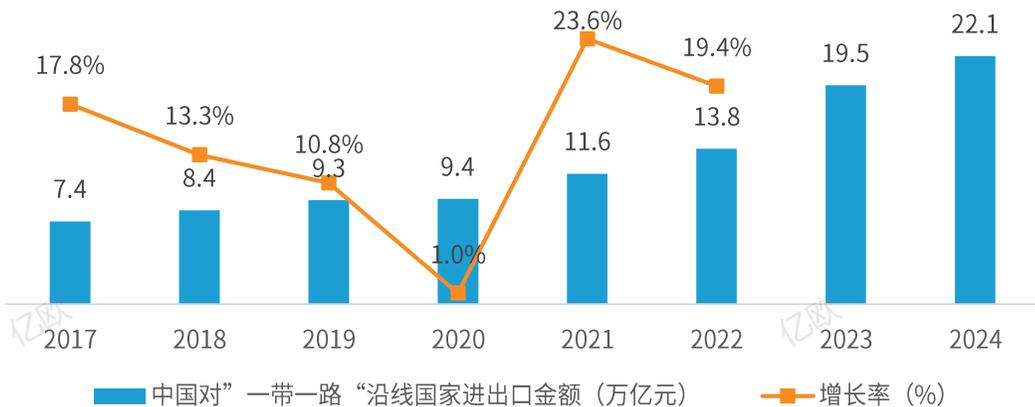
21世纪海上丝绸之路

- ① 中国沿海港口过南海，经马六甲海峡到印度洋，延伸至欧洲
- ② 中国沿海港口过南海，向南太平洋延伸

1.2 中国与“一带一路”国家贸易更加密切，四大资金池助力“一带一路”国家长期发展

- ◆ 中国对“一带一路”沿线国家进出口金额持续增长，在2022年已达到13.8万亿元，2013年至2022年进出口金额年均增长8.6%。在2023年开始，“共建一带一路国家”被广泛提及和应用，截至2024年，我国对共建一带一路国家进出口金额达到22.1万亿元。
- ◆ 中国与共建“一带一路”国家贸易指数近年来持续上升，尤其是在2017年之后，该指数的增速明显加快，以2013年为基准指数为100，截至2023年，中国与共建“一带一路”国家贸易指数达到181.2，这表明中国的“一带一路”战略取得了持续性地进展。
- ◆ “一带一路”的四大资金池帮助沿线国家发展的同时，更好地进行贸易往来，并可借此机会推进人民币的国际化。

亿欧智库：中国对“一带一路”沿线国家进出口金额



亿欧智库：“一带一路”四大资金池

1

丝路基金

- 参与国：“一带一路”沿线国
- 直接支持“一带一路”建设，建设融资平台、打破亚洲互联互通的瓶颈

2

亚洲基础设施投资银行

- 参与国：中国、印度、新加坡在内的100多个国家
- 向包括东盟国家在内的本地区发展中国家基础设施建设提供资金支持

3

金砖国家开发银行

- 参与国：巴西、俄罗斯、印度、中国、南非
- 对金砖国家及其他发展中国家提供基础建设的资金帮助

4

上合组织开发银行

- 参与国：中国、俄罗斯、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦、乌兹别克斯坦
- 扩大本币结算合作，促进区域经贸往来

亿欧智库：中国与共建“一带一路”国家贸易指数



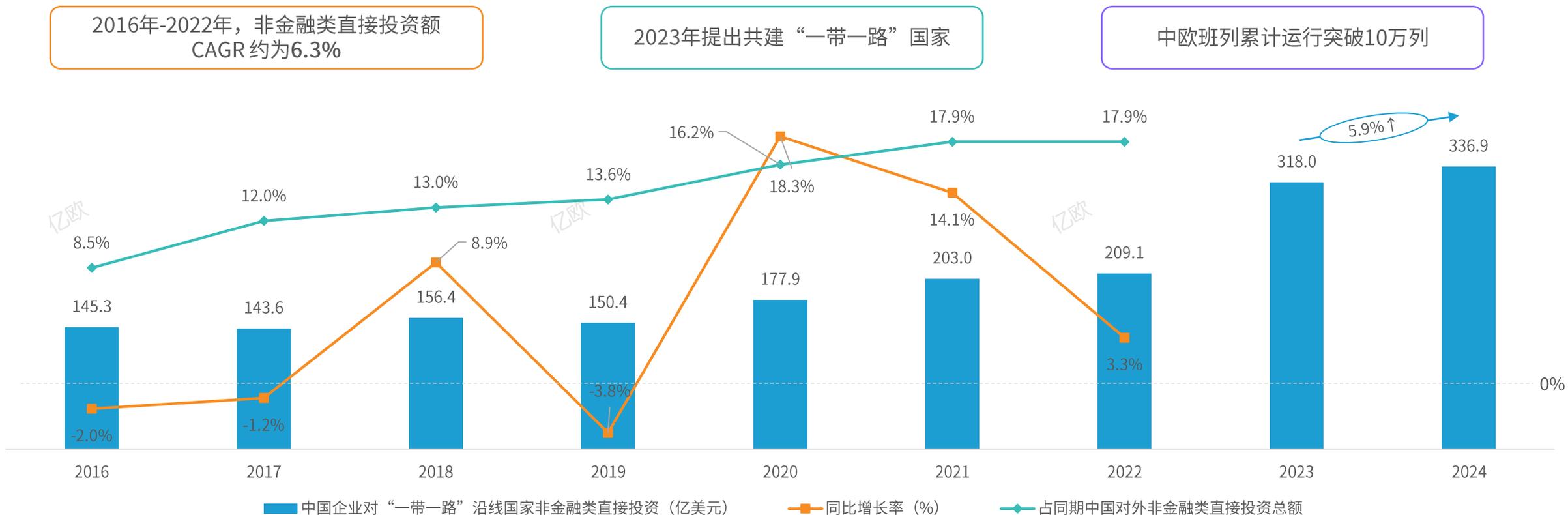
*在2023年时不再使用“沿线国家”的说法，而是使用“共建国家”的说法，统计口径变更，所以数据在2023年跳涨

数据来源：海关总署，亿欧智库

1.2 中国对“一带一路”国家非金融类直接投资额上升，直接支持相关国家的实体经济发展

- ◆ 随着“一带一路”概念自2013年的提出，中国对“一带一路”沿线国家的投资合作日益紧密，其中中国企业对“一带一路”沿线国家非金融类直接投资额已从2016年的145.3亿美元，快速增长至2022年的209.1亿美元，CAGR约为6.3%。中国对“一带一路”沿线国家非金融类直接投资额占同期对外非金融类直接投资总额逐年提升，2016年仅占比8.5%，到2022年，快速提升至接近18%。
- ◆ 亿欧智库认为，中国不断加码对“一带一路”沿线国家的投资，同时对该区域内国家的投资占总体对外投资的比重逐年上升，将十分有助于中国深度参与到沿线国家未来潜在经济增长之中，在寻求自身发展的同时助推全球经济的长期蓬勃发展。

亿欧智库：中国对“一带一路”沿线国家非金融类直接投资情况



*在2023年时不再使用“沿线国家”的说法，而是使用“共建国家”的说法，统计口径变更，所以数据在2023年跳涨

数据来源：商务部，亿欧智库

获取更多维度报告数据，请访问亿欧网 (www.iyiou.com)

目录

CONTENTS

01 “一带一路”政策简要解读

- 1.1 “一带一路”的发展与历史沿革
- 1.2 “一带一路”沿线贸易、投资情况

02 中国新能源智能汽车市场及出海情况

- 2.1 中国新能源智能汽车市场及出口概览
- 2.2 中国新能源智能汽车产业链出海情况

03 产业链出海“一带一路”目标市场分析

- 3.1 “一带一路”目标市场定义
- 3.2 “一带一路”目标市场的PEST分析
- 3.3 “一带一路”目标市场的新能源汽车未来市场规模

04 产业链出海“一带一路”市场的趋势与策略

- 4.1 中国新能源智能汽车产业链出海“一带一路”市场的趋势
- 4.2 中国新能源智能汽车产业链出海“一带一路”市场的策略

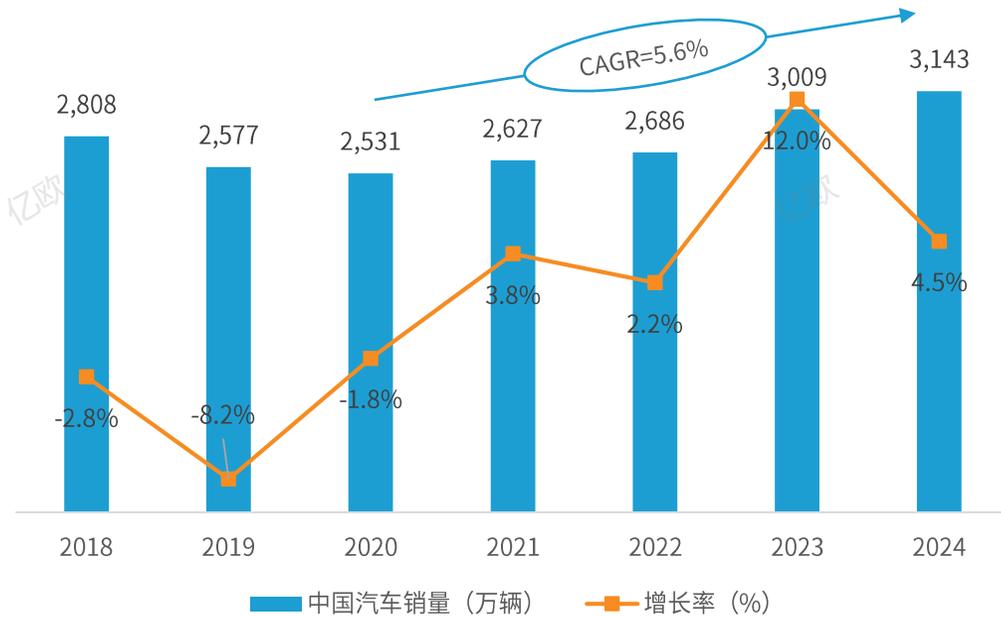
05 产业链出海“一带一路”市场案例解读

- 5.1 主机厂出海案例解读
- 5.2 供应商出海案例解读

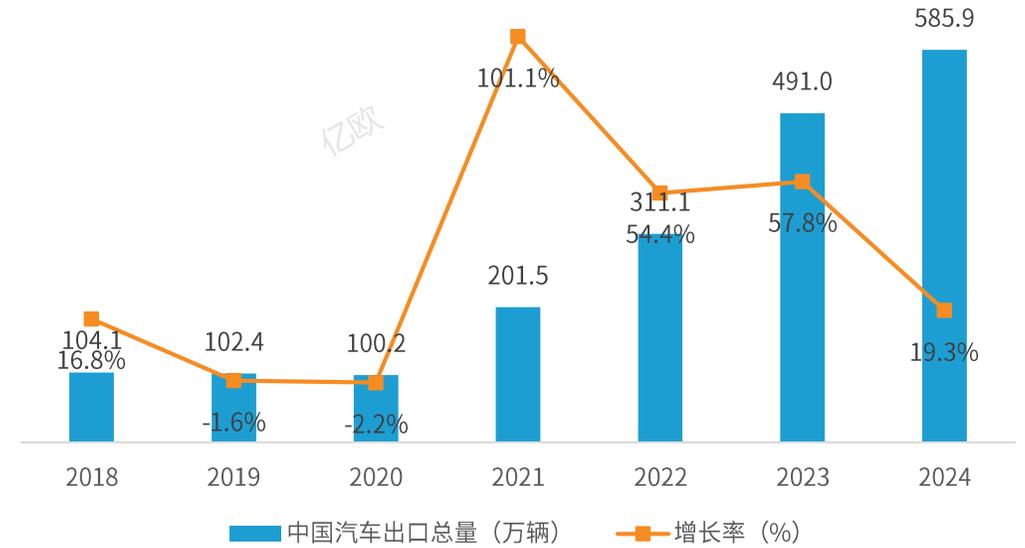
2.1 中国整体汽车市场销量稳步上升，汽车出口量快速爆发

- ◆ 对于中国整体汽车市场销量，2018年至2020年是调整期，销量从2,808万辆下降至2,531万辆；随后稳步上升，并在2024年达到新高，销量达到3,143万辆，2020年至2024年的CAGR约为5.6%。
- ◆ 对于中国汽车出口总量，在2021年有较大跃升，从2020年的出口约100万辆上升至2021年的201.5万辆，随后中国汽车出口总量迅速攀升，在2024年汽车出口总量达到585.9万辆，维持较高增速。
- ◆ 亿欧智库认为，随着中国新能源汽车产业链企业深度出海，未来中国汽车出口总量有望进一步增大，海外的生产工厂产能进一步提升。

亿欧智库：2018-2024年中国汽车销量及增长率



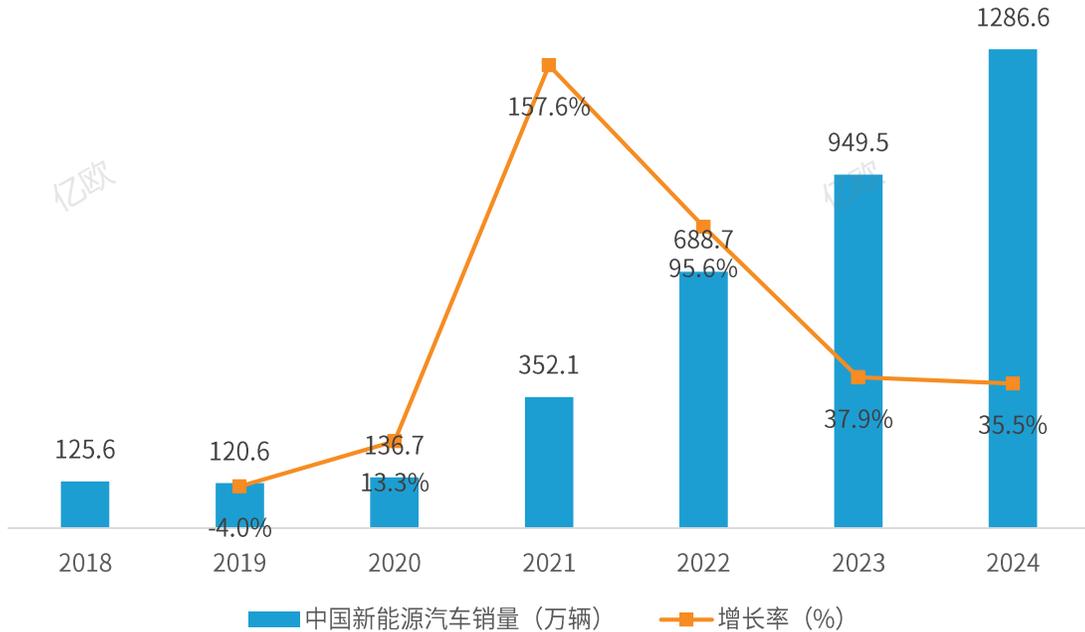
亿欧智库：2018-2024年中国汽车出口总量及增长率



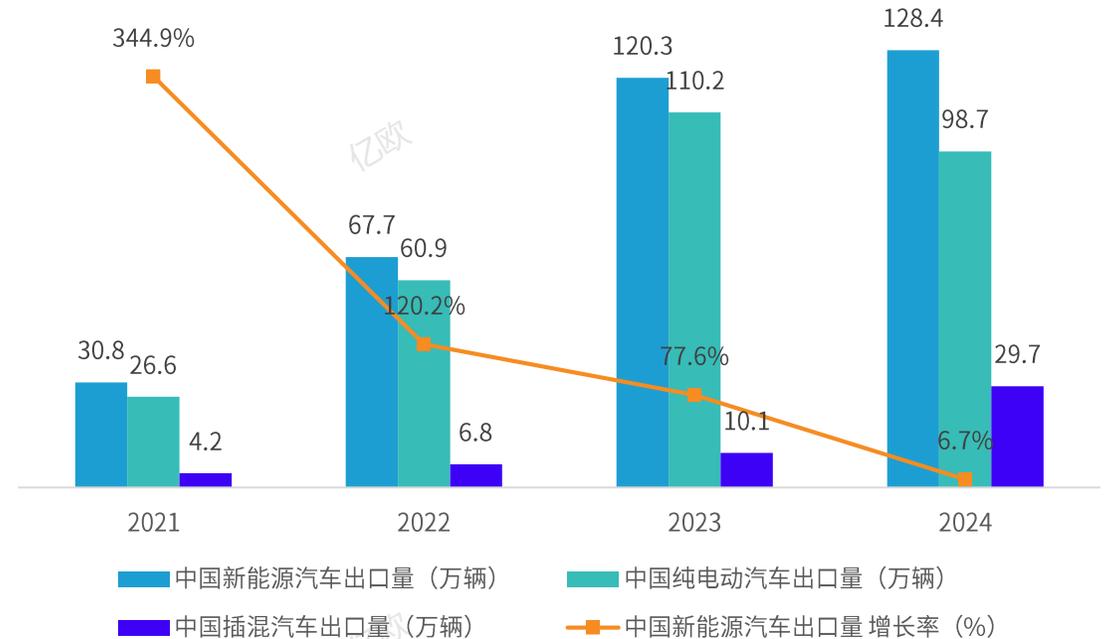
2.1 中国新能源汽车市场销量维持高增长，新能源汽车出口达到新高

- ◆ 销量端，自2021年起，中国新能源汽车销量快速上升，2021年中国新能源汽车销量为352.1万辆；2022年中国新能源汽车销量同比大增95.6%，达到688.7万辆；2024年中国新能源汽车销量达到新高，约为1,286.6万辆，同比增速达到35.5%。
- ◆ 出口端，中国新能源汽车出口可进一步划分为中国纯电动汽车出口和插混汽车出口。中国新能源汽车出口量已从2021年的30.8万辆快速增长至2024年的128.4万辆，整体新能源汽车出口量增速有所放缓。结构上，2024年纯电动汽车出口量比2023年减少约11.5万辆，而2024年插混汽车出口量快速上涨，达到29.7万辆。
- ◆ 亿欧智库认为：中国新能源汽车销量增速正随着渗透率的提升逐渐放缓，从新能源车出口的角度来看，由于海外市场的新能源汽车转型节奏较为缓慢，对于纯电动汽车的接受度有限，相关车企应同时关注插混汽车与纯电汽车的出口机会。

亿欧智库：2018-2024年中国新能源汽车销量及增长率



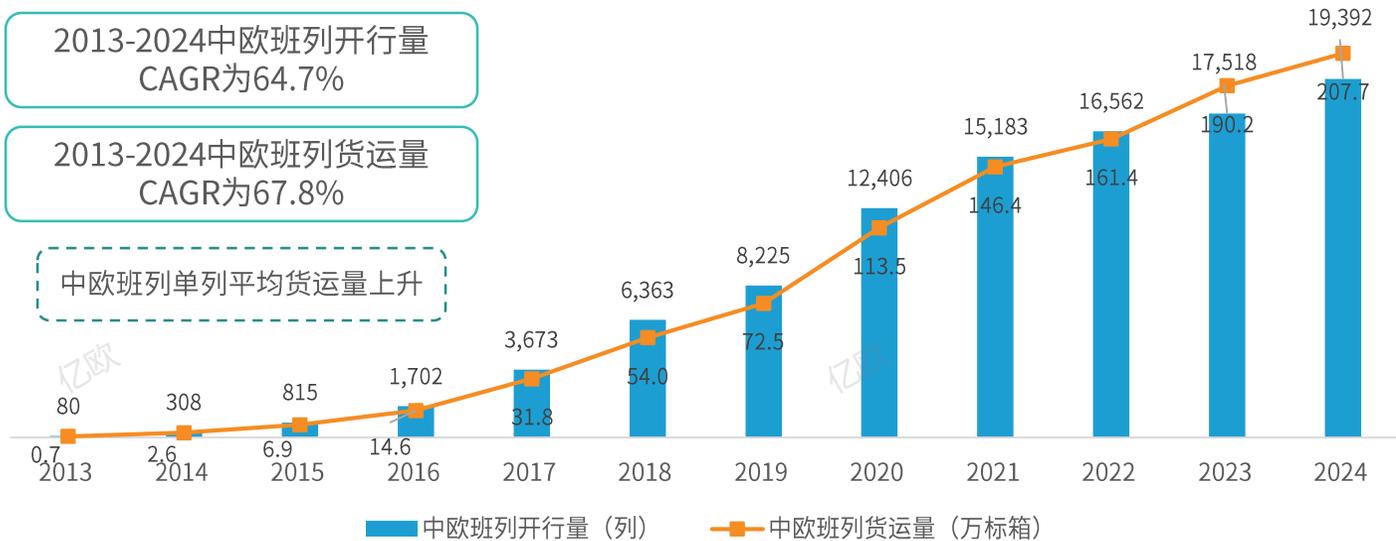
亿欧智库：2021-2024年中国新能源汽车出口量及增长率 (分动力类型)



2.1 中欧班列货运量续创新高，中国对“一带一路”国家的汽车出口走高

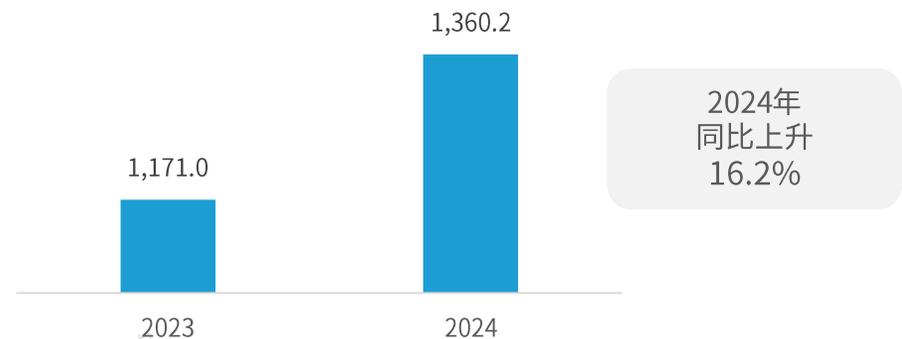
- ◆ 中欧班列的开行量和货运量节节攀升，在2024年，中欧班列开行量超过1.9万列，中欧班列货运量超过207万标箱，续创历史新高，这表明中欧贸易越来越紧密，“一带一路”倡议取得阶段性成果。
- ◆ 中国出口到“一带一路”国家汽车商品累计金额在2024年达到1,360.2亿美元，同比增长16.2%。中国对“一带一路”国家汽车出口量从2023年的342.8万辆上升至2024年的442.7万辆；中国对“一带一路”国家新能源汽车出口量在2024年达到97.8万辆。

亿欧智库：中欧班列开行量和货运量



2013-2015	2016-2019	2020-2024
<ul style="list-style-type: none"> 随着“一带一路”倡议的提出，中欧班列进入快速发展期，多地陆续开通线路（如成都、郑州、西安等），逐步形成覆盖亚欧的运输网络。 	<ul style="list-style-type: none"> 中欧班列统一品牌，整合各地分散的线路，停用地方命名，统一标识、命名和标准。 2016年中欧班列开行量仅为1,702列，2019年中欧班列开行量超过8,000列，年均增速69%。 	<ul style="list-style-type: none"> 2020年中欧班列开行量逆势增长，中国成为全球供应链的稳定器。 开辟拉脱维亚新线路，新增跨里海、黑海等新通道。 2024年中欧班列累计开行突破10万列，累计发送货物超1,100万标箱。

亿欧智库：中国出口到“一带一路”国家汽车商品累计金额



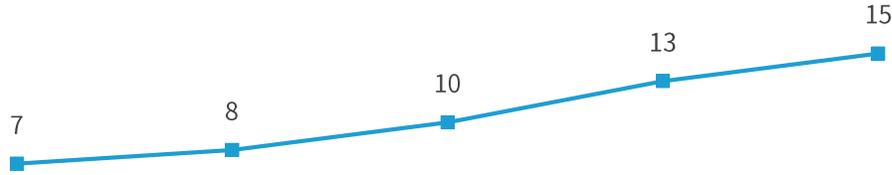
亿欧智库：中国对“一带一路”国家出口量



2.2 中国供应链厂商逐渐走上国际舞台，未来更多供应链企业将崭露头角

- ◆ 随着中国汽车产业的蓬勃发展，中国的汽车供应链企业逐渐在国际范围内崭露头角。从汽车产业的过往发展不难得出，一国汽车产业在国际上具备竞争力、不断开拓市场份额的同时，会催生一批本土汽车供应链厂商。按照营业收入排名，日本、美国、德国、中国和韩国的汽车零部件供应商在国际范围内占据主导地位。
- ◆ 亿欧智库认为：在汽车产业从传统燃油车向新能源汽车不断转型的确定性背景下，叠加中国企业在电动化、智能化方面的硬件与软件优势，未来将会有更多的中国汽车零部件供应商走上国际舞台。随着越来越多的中国汽车品牌销量上升，挤压其他国家汽车品牌销量；及中国新能源汽车品牌会更倾向于采用具备较强竞争力的中国零部件供应商，间接地挤压其他国际汽车零部件供应商的空间。

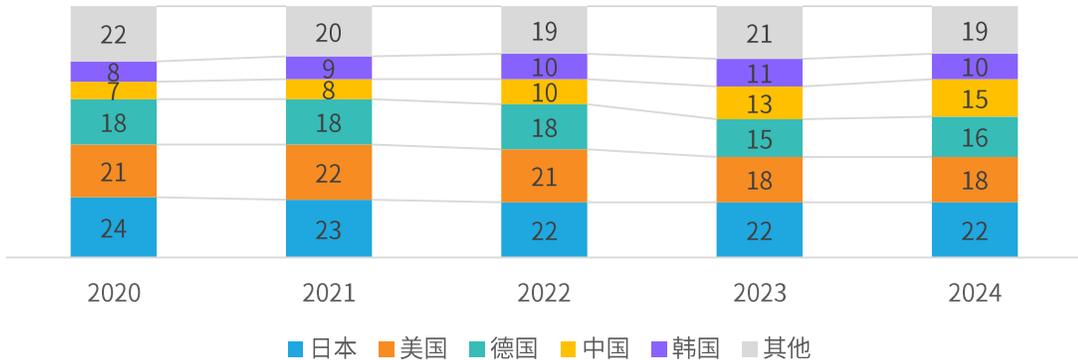
亿欧智库：2020年-2024年中国企业上榜全球汽车零部件供应商百强榜数量



亿欧智库：2022年-2024年中国企业上榜全球汽车零部件供应商百强榜情况



亿欧智库：2020年-2024年各国企业上榜全球汽车零部件供应商百强榜数量



备注：此榜单按照上一年度的营业收入排名，2025年榜单内容预计2025年6月份发布

2.2 产业链企业在“一带一路”国家建厂密集，存在集聚效应

- ◆ 主要主机厂和供应商在“一带一路”国家建厂地区选择较为集中，主要集中在东南亚的泰国、印度尼西亚、马来西亚；欧洲的匈牙利、波兰；南美的巴西。较为集中的产能有利于供应链相关企业合作与采购，并降低相应成本，可以更有效率地组织生产和管理。
- ◆ 例如：在泰国建厂的主机厂有：比亚迪、奇瑞、哪吒汽车、长安新能源、长城汽车等品牌；在泰国建厂的供应商有国轩高科、亿纬锂能、敏实集团、均胜电子、精工汽车等企业。一定程度上各个企业看中了泰国本就拥有比较成熟的汽车产业链和劳动力素质，同时泰国的地理位置较好，其范围可以辐射整个东南亚汽车市场，凭借其港口优势也可以将汽车出口至其他国家或地区。



目录

CONTENTS

01 “一带一路”政策简要解读

- 1.1 “一带一路”的发展与历史沿革
- 1.2 “一带一路”沿线贸易、投资情况

02 中国新能源智能汽车市场及出海情况

- 2.1 中国新能源智能汽车市场及出口概览
- 2.2 中国新能源智能汽车产业链出海情况

03 产业链出海“一带一路”目标市场分析

- 3.1 “一带一路”目标市场定义
- 3.2 “一带一路”目标市场的PEST分析
- 3.3 “一带一路”目标市场的新能源汽车未来市场规模

04 产业链出海“一带一路”市场的趋势与策略

- 4.1 中国新能源智能汽车产业链出海“一带一路”市场的趋势
- 4.2 中国新能源智能汽车产业链出海“一带一路”市场的策略

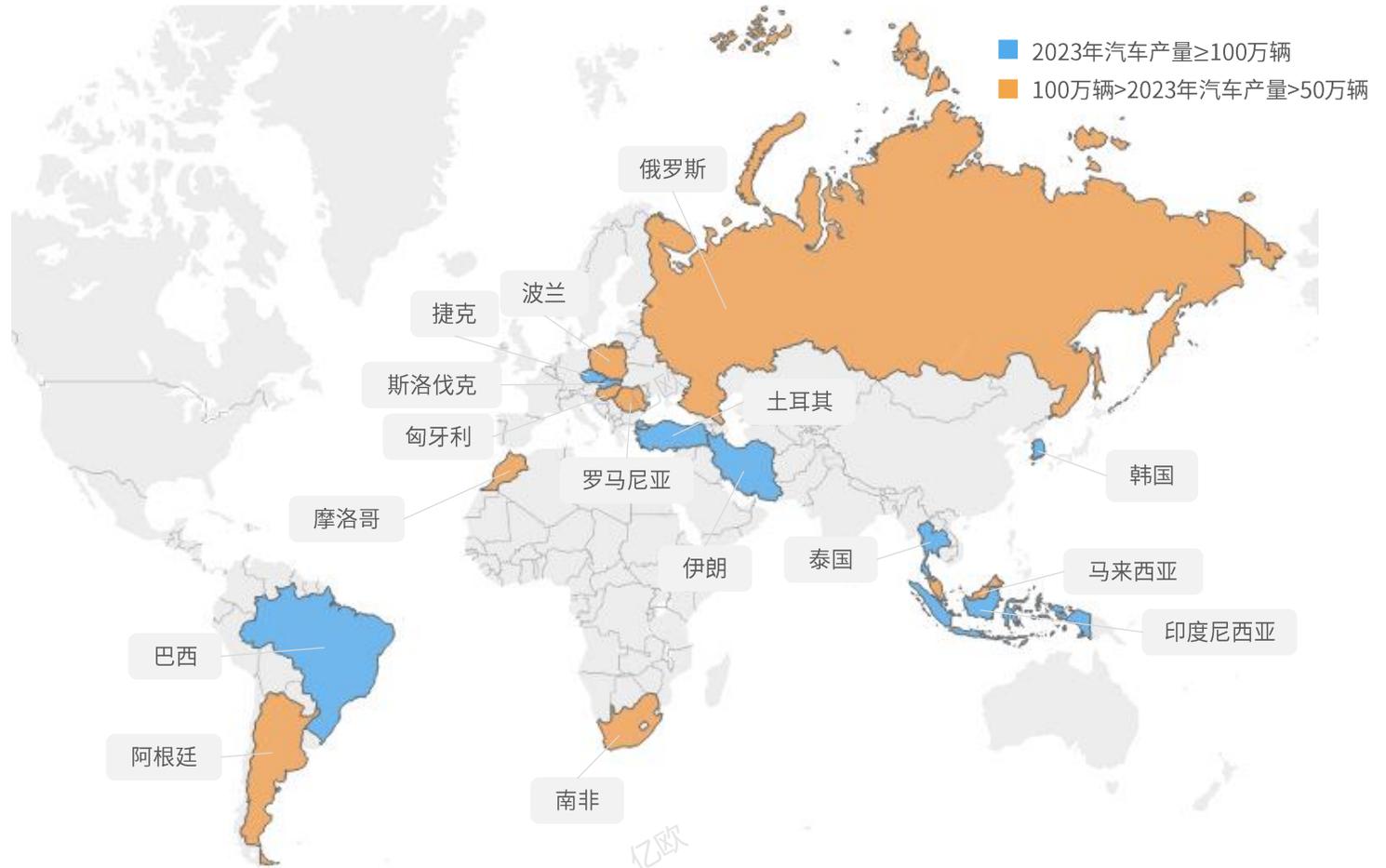
05 产业链出海“一带一路”市场案例解读

- 5.1 主机厂出海案例解读
- 5.2 供应商出海案例解读

3.1 “一带一路” 国家具备庞大汽车供给，供应链的成熟程度决定新能源汽车产业链出海去向 亿欧智库

- ◆ 2023年一带一路国家当中，汽车年产量超过100万辆的国家有8个，分别为：韩国、巴西、泰国、土耳其、捷克、印度尼西亚、伊朗以及斯洛伐克。其中，韩国的汽车产量在2023年达到420万辆；巴西的汽车产量在2023年达到230万辆；泰国的汽车产量在2023年达到180万辆。
- ◆ 亿欧智库认为，现拥有较大产能、较完整汽车产业链的国家更适合中国新能源汽车产业链企业作为产能出海的目的地；同时这些地区存在高素质的相关劳动力，结合企业成熟的管理经验，拥有较好前景。从供给侧的角度，结合地理因素，企业可以考虑在巴西、泰国、土耳其、捷克、印度尼西亚等国家建设工厂。

排名	国家	2023年汽车产量
1	韩国	4,243,597
2	巴西	2,324,838
3	泰国	1,841,663
4	土耳其	1,468,393
5	捷克	1,404,501
6	印度尼西亚	1,395,717
7	伊朗	1,188,471
8	斯洛伐克	1,080,000
9	马来西亚	774,600
10	俄罗斯	729,864



3.1 “一带一路” 国家汽车需求旺盛，市场量级决定新能源汽车产业链出海去向

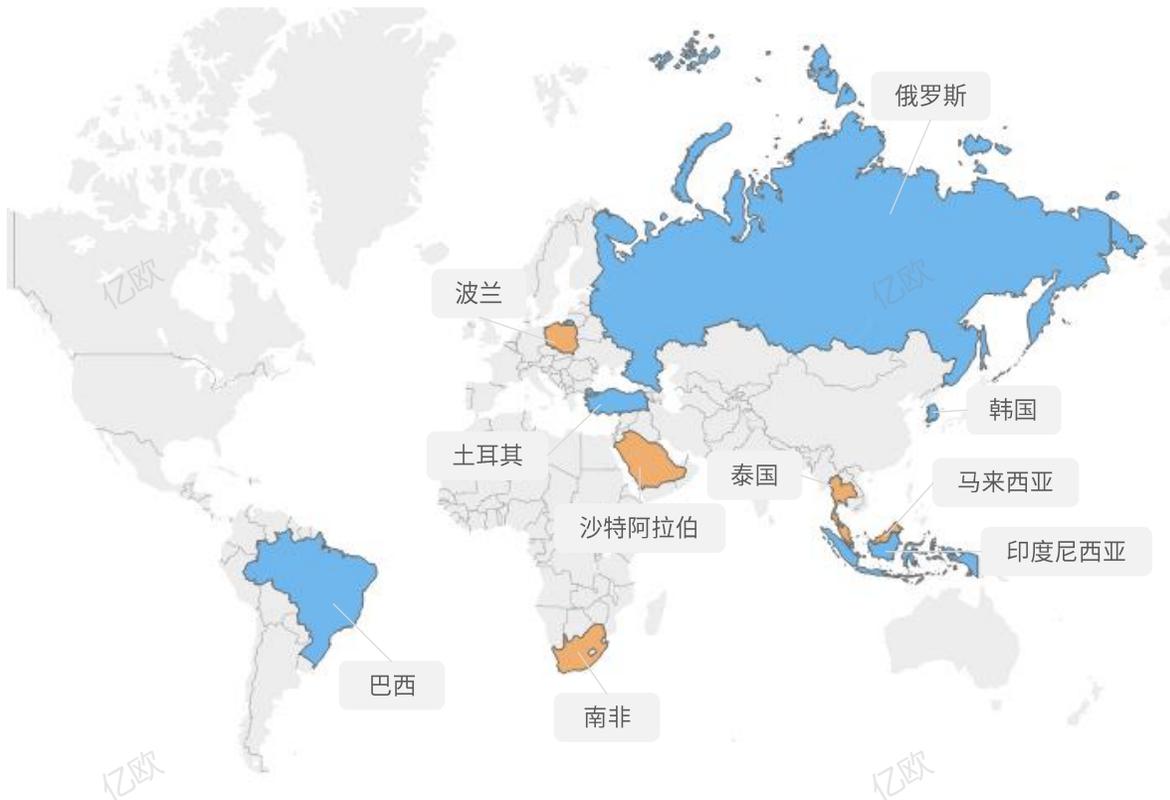
- ◆ 2023年，一带一路国家汽车年销量超过50万辆的有10个国家，超过100万辆的有5个国家。汽车年销量超过100万辆的国家为：巴西、韩国、俄罗斯、土耳其以及印度尼西亚。2023年，一带一路国家乘用车年销量超过50万辆的有7个国家，超过100万辆的有3个国家。乘用车年销量超过100万辆的国家为：巴西、俄罗斯以及韩国。
- ◆ 亿欧智库认为：从需求侧来看，一带一路国家当中汽车年销量较大的国家适合作为新能源汽车产业链企业出海的首要目标地区。针对主机厂，可以考虑优先进入汽车市场较大的国家参与竞争；针对供应链企业，寻找产品目标市场主要为上述国家的主机厂，跟随主机厂的产能布局。

■ 2023年汽车年销量 ≥100万辆

■ 100万辆> 2023年汽车年销量>50万辆

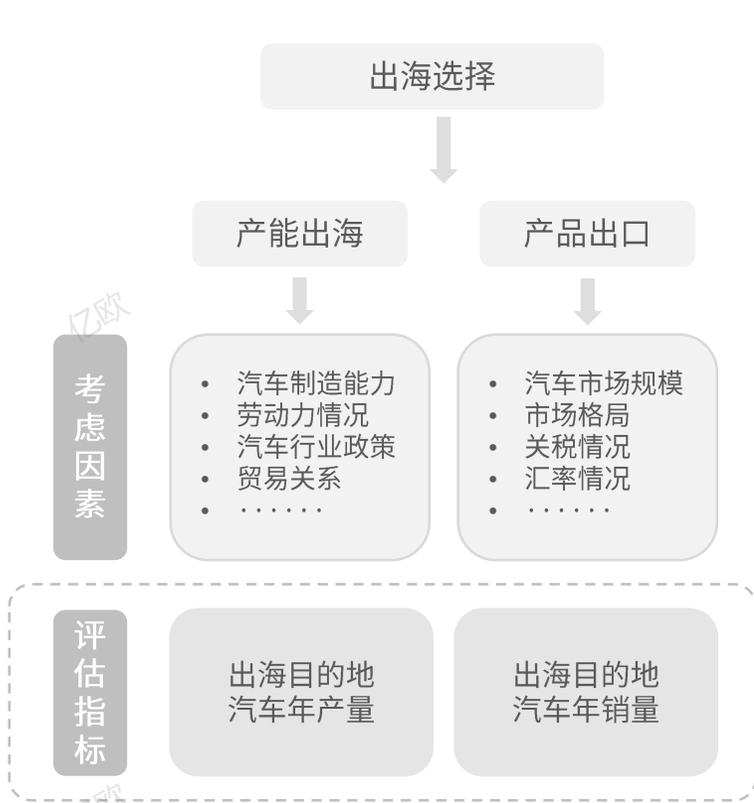
■ 2023年乘用车年销量 ≥100万辆

■ 100万辆> 2023年乘用车年销量>50万辆



3.1 供给能力与市场需求，共同定义“一带一路”目标市场的国家范围

- ◆ 假设前提：中国新能源智能汽车产业链企业首选出海目的地首先会考虑两方面：（1）出海目的地的供给情况：若中国新能源智能汽车产业链企业考虑产能出海，首要考虑因素为目的地是否有成熟的汽车制造产业链与高素质劳动力，以出海目的地的汽车年产量为指标，可以初步评估当地汽车产业链的成熟程度与供给情况。（2）出海目的地需求情况：若中国新能源智能汽车产业链企业考虑产品出口，首要考虑因素为目的地市场是否足够大，以评估是否值得在该市场铺设销售及服务网络，进行较为“轻资产”的投入。以出海目的地汽车年销量为指标，可以初步评估当地的市场规模情况。
- ◆ 由于本次报告的篇幅原因，以“一带一路”国家汽车年产量与汽车年销量为综合指标，初步筛选出供给量和需求量均较大的国家，再利用后续的PEST模型进行详细地、针对性分析。



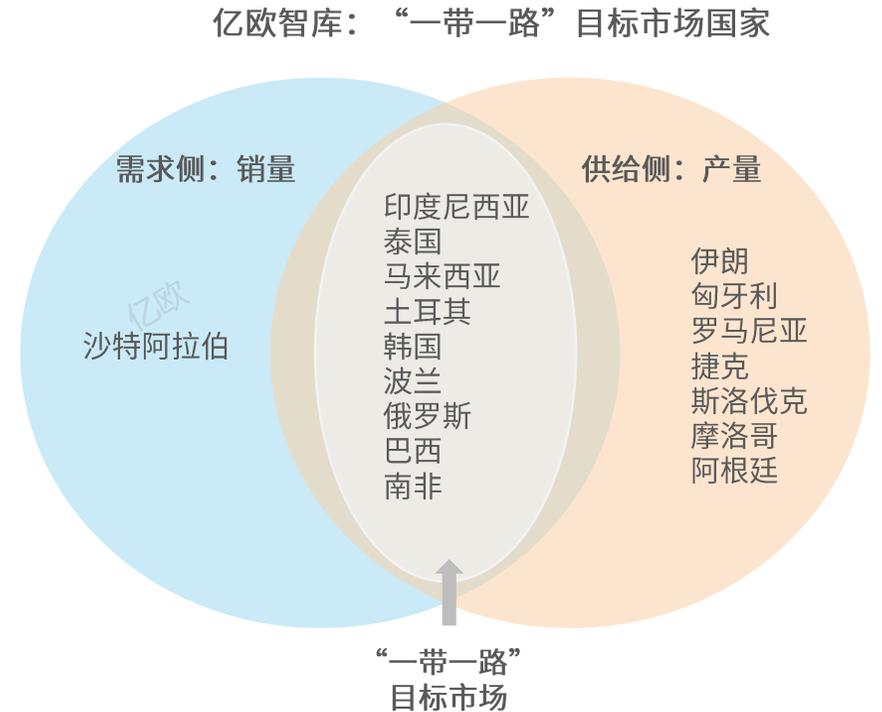
筛选标准与逻辑说明

在中国新能源智能汽车产业链出海的过程中，无论是通过产能出海还是产品出口的方式，都会考虑左侧所罗列的因素，所以所罗列出的因素并非独立、割裂的关系，而是不同的出海方式所考虑的侧重点不同。

由于存在复合关系，所以在此同时考虑出海目的地汽车年产量与汽车年销量因素，具体筛选标准为：

- ✓ 汽车年产量>50万辆
- ✓ 汽车年销量>50万辆

由于报告篇幅原因，初步筛选出同时符合上述两个条件的“一带一路”国家，作为本次报告当中的“一带一路”目标市场。



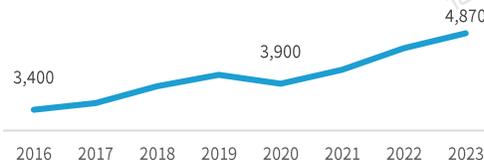
3.2 印度尼西亚经济发展方兴未艾，期待中国新能源智能汽车产业链企业“大展拳脚”

- ◆ 印度尼西亚作为在东南亚地区扮演重要角色的国家，积极承接中国的制造业产能，政府对绿色经济转型的需求强烈。一方面，印度尼西亚正处在两轮交通工具向四轮交通工具发展的转变期；另一方面，人均国民总收入突破4,800美元，劳动力人口上升至1.4亿，年龄中位数小于30岁，具有较强人力成本优势，远期印尼本土市场将会有大量对新能源汽车的需求。同时印尼有超100万辆汽车的生产能力、工业制造基础和丰富的镍资源储备。
- ◆ 印尼十分适合中国新能源智能汽车产业链企业在当地进行长期资本投入，建立工厂。

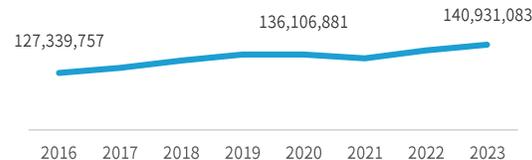
重点宏观数据：



人均国民总收入:
(美元)



劳动力人口:
(人)



P 政治因素

政策支持

印尼政府将新能源汽车视作绿色经济转型的核心领域，计划2035年生产100万辆电动汽车，出台多项减免增值税、提供购车补贴等政策刺激消费端。

投资政策放宽

推迟有关电动汽车“本地化率”要求，外国资本可以独资控股。

与中国的政治、合作关系较好

两国领导人沟通密切，并已建立高级别对话合作、双边合作联委会、外长防长“2+2”对话等机制，双方政治互信程度不断深化。

人口结构

印度尼西亚人口数量接近3亿，年龄中位数小于30岁，劳动力人口持续增长，有较多潜在的汽车消费能力。低价车与经济车型更受欢迎。

社会分层

整体电动车价格偏高，且主要被中高收入群体所接受，若想进一步扩大受众范围，需进一步地政策补贴或其他优惠政策的支持。

环保意识提升

民众的环保意识逐渐显现，两轮车及四轮车有较明显的电动化趋势。

S 社会因素

E 经济因素

经济增长与市场潜力

印尼是东南亚地区最大的经济体，人口超过2.8亿，近年来经济增长率在5%左右，本土的摩托车普及率高，汽车渗透率正稳步上升，且日本品牌在印尼占主导地位。

产业链与成本优势

印度尼西亚汽车年产量超过130万辆，具有较为成熟的汽车产业链和劳动力素质；印尼拥有大量的镍资源，镍作为动力电池的主要原材料之一，其在当地的成本相对较低，适合借此来大力发展新能源智能汽车产业链。

燃油价格的相对经济性

当地燃油成本较低，电动汽车的购车成本较高，当地汽车的电动化转型可能比预期慢。

本土技术

印尼对于新能源智能汽车相关技术还需外部厂商赋能，本土技术研发能力较弱。适合中国新能源智能汽车产业链企业对外输出高效产能和技术。

国际技术交流频繁

印尼已吸引比亚迪、国轩高科、格林美等企业建立相应产能，并进行技术交流，覆盖镍矿开采和冶炼、电池材料生产及回收等方面。

T 技术因素

3.2 泰国拥有贸易、工业、人力等诸多优势，成为中国产业链企业千载难逢的出海目的地

- ◆ 泰国是东南亚重要的经济体，自身具有较高绿色经济转型需求，汽车千人保有量约为290辆，内部有较大的新能源汽车需求和增长潜力。同时，泰国与澳大利亚、新西兰等国签订自贸协定，拥有超过40个港口，适合作为“中转站”将新能源智能汽车出口至其他发达国家。泰国拥有成熟的汽车产业链和高素质劳动力，已经吸引了大量的中国新能源智能汽车产业链企业在当地建厂，形成产业集群。
- ◆ 泰国适合作为中国新能源智能汽车产业链出海目的地的主要选择，适合在当地投资建厂，扩大产品在海外市场的份额。



P 政治因素

政策支持

政府将新能源汽车视为实现绿色经济转型的核心领域，目标到2030年新能源汽车占汽车总销量的30%。同时推出购车补贴、减免进口关税和消费税等措施。

自贸优势

泰国与东盟国家、澳大利亚及新西兰等签署自贸协定，可以作为中间平台将产品出口至欧美市场，存在独特的自贸优势。

政策稳定性

泰国较为稳定，但需关注补贴及相关政策落地是否可持续；同时严格的本地化生产要求可能增加产业链企业初期的投资压力。

消费者接受度

消费者对电动车的接受度较高，泰国的新能源汽车同比销量快速增长，但由于电动汽车价格较高，且泰国人均国民总收入中等，电动车的实际受众偏窄。总体上泰国的汽车电动化趋势较为稳定与显著。

社会分层

现电动车的受众主要为中高收入群体，主要因为电动车的价格略高于燃油车。随着经济发展与收入的提升，中产阶级群体的扩大将会支撑泰国新能源汽车销量的上升。

S 社会因素

E 经济因素

经济增长与市场潜力

泰国是东南亚重要的经济体，汽车市场千人保有量从2010年的170辆增长至2022年的290辆；但在2024年泰国汽车市场小幅下滑，主要原因为泰国宏观经济疲软，家庭负债率较高，导致汽车消费降低。

产业链与成本优势

泰国是东南亚地区最大的汽车生产国，拥有成熟的汽车产业链和高素质劳动力；部分中国企业（宁德时代、国轩高科、比亚迪等）已在当地建厂，形成产业集群；泰国拥有镍资源，电池生产成本较低，但当地电动车的售价高于燃油车，预计泰国的电动车本地化生产达成规模后，售价会降低，可触达更多消费人群。

本土技术基础

泰国在汽车制造领域有技术积累和丰富的经验，同时智能充电技术发展迅速，将提高充电效率和补能便捷性；本土电池技术较弱，主要依靠成熟企业通过投资建厂，共同研发等方式输入技术。

技术接纳能力

本土大规模研发中心较少，更多依靠海外研发资源。泰国有充足的动力和兴趣引入新能源智能汽车产业链，并正在积极开展技术交流与合作。

T 技术因素

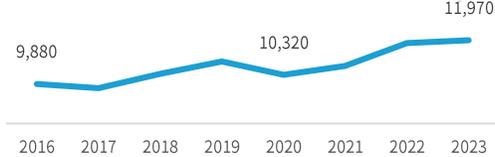
3.2 马来西亚市场内外均有较大发展空间，作为出海目的地具备一定想象空间

◆ 马来西亚发布《2021-2030年低碳移动出行蓝图》，同时是RCEP签署国，相关贸易成本较低，与中国有良好的经贸关系。马来西亚的人均国民总收入超过11,000美元，人口超过3,500万，劳动力人口平稳上升，超过1,700万，汽车千人保有量超过400辆，达到较高水平。马来西亚具备较为成熟的汽车工业产业链和半导体产业链，并且具备一定的技术储备和科研能力，比较适合作为中国新能源智能汽车产业链出海目的地的选择之一，可以以建立研发实验室或工厂的形式实现出海。

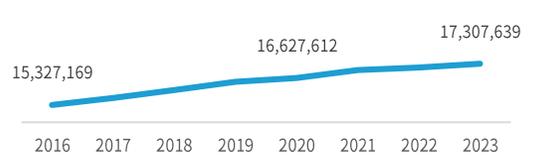
重点宏观数据：



人均国民总收入:
(美元)



劳动力人口:
(人)



P 政治因素

政策支持

马来西亚政府计划在2030年实现电动车在新车销售占比达到15%，并对符合条件的本地组装产品给予免除消费税及销售税。同时发布《2021-2030年低碳移动出行蓝图》，在积极推进能源转型的同时，同步建设充电基础设施。

贸易协定优势

马来西亚作为东盟成员国及RCEP签署国，随着成员国间贸易自由化程度不断提高，有助于中国新能源汽车产业链公司降低贸易成本。

人口结构

人口超过3,500万，劳动力人口超过1,700万，汽车千人保有量超过400辆。

消费者偏好

马来西亚消费者偏好小型车，尤其是A0级及以下的小型车；本土品牌汽车市占率较高，市占率超过60%；当地的混动汽车销售量约为纯电汽车销售量的2倍。

环保意识

更多的消费者有意购买电动车，环保意识提升；同时消费者担心充电基础设施不足以及电池维护成本较高。

S 社会因素

E 经济因素

经济增长与市场潜力

马来西亚经济平稳增长，人均国民总收入超过11,000美元，汽车年销量大于50万辆；政府目标2030年电动车渗透率达到15%，结合近年来市场销量，预计2030年电动车销量约为12万辆。绝对需求量不高，但相对增速较快。

产业链与成本优势

马来西亚的汽车产量接近80万辆，具有较为完备的汽车产业链集群和劳动力素质；与此同时，马来西亚拥有大量的半导体晶圆和封测制造工厂，具备成熟的电子产业链，可支撑新能源汽车电子部件的生产。同时马来西亚的劳动力成本较低，物价较为稳定。

本土资源与技术基础

马来西亚拥有锂、镍等矿产资源；本土厂商关于新能源汽车的技术储备较为单薄，需成熟的外部企业进行技术输出；同时马来西亚本土半导体产业较为发达，在新能源汽车智能化的背景下，有助于智能驾驶和电控系统的开发。

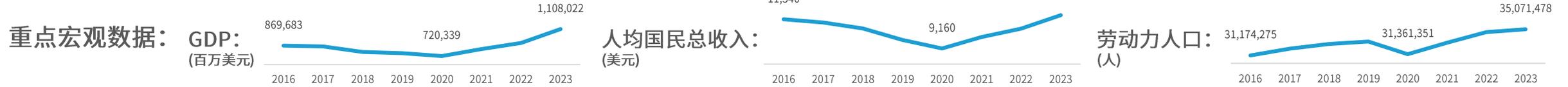
国际技术交流频繁

马来西亚积极引进国际先进的整车制造、电池制造技术，为中国新能源智能汽车产业链公司在当地开展技术合作与交流提供机会。

T 技术因素

3.2 土耳其外部环境瑕瑜互见，应谨慎考虑在当地进行长期资本投入

- ◆ 土耳其地处欧亚大陆的交汇地带，作为欧亚大陆的中转站同时所面临的地缘环境复杂。在欧盟提高中国新能源汽车进口关税的背景下，土耳其与欧盟有关税同盟协议及完善的汽车工业产业链是土耳其的两大优势，可以作为主机厂的“中转站”。深处极为特殊的地理位置，土耳其长期的政策波动性应被特殊考虑；此外，近年来土耳其货币里拉的汇率波动极大，快速贬值，通货膨胀率常年超过两位数，这会对企业实际利润造成冲击。
- ◆ 中国新能源智能汽车产业链企业应谨慎考虑在土耳其进行长期资本投入。



P 政治因素

• 政策支持

政府推出50亿美元电动汽车领域激励计划，有望打造区域电池生产中心；政府减免购置税、调整消费税以降低购车成本；有望打造年产能100万辆的电动汽车制造中心。

• 关税同盟优势

土耳其与欧盟有关税同盟协议，在土耳其生产的汽车出口至欧盟无需额外缴纳关税，为中国主机厂提供便利。

• 政策波动性

土耳其对中国的电动汽车关税政策快速调整，土耳其可能试图平衡贸易逆差和产业吸引力；其他政策也可能呈现波动性，增加企业合规成本及潜在风险。

• 文化偏好与市场需求

土耳其本土品牌正在崛起，同时土耳其消费者对SUV有明显偏好，主机厂需针对性地调整产品矩阵以适应当地市场偏好。当地电动车市场尚在培育阶段。

• 环保意识

消费者的环保意识持续提升，中高收入群体对电动化产品接受度较高，土耳其整体的电动化趋势显著。然而土耳其的充电基础设施分布不均，可能会影响消费者的认知与购买意愿。

S 社会因素

E 经济因素

• 经济增长与市场潜力

土耳其的经济近年来快速上升，增长率在10%以上，汽车年销量超过100万辆；叠加土耳其的镍资源丰富，相关生产成本较低，土耳其市场潜力较大，具备一定成本优势。

• 产业链较为完善

比亚迪、奇瑞、亿纬锂能等产业链上企业陆续在土耳其建设产能，叠加土耳其本就是传统汽车生产大国，有较强工业基础，具备成熟和完善的汽车产业链和劳动力素质。

• 汇率与通胀影响

近年来土耳其货币里拉汇率波动较大，同时国内通胀水平较高，可能会影响企业利润。

• 本土技术有短板

土耳其本土大型零部件供应商中超过50%的企业没有为新能源智能汽车配套的能力，显示其缺乏智能化相关技术。适合技术储备深厚的中国新能源智能汽车产业链企业开拓当地市场。部分外资已与当地科研机构合作，进行中端技术的开发和改进。

• 技术接纳能力

在有相应技术短板的前提下，土耳其有充足的动力去向汽车电动化转型，同时当地市场对新技术的接受程度较高，可以令中国产业链上相关企业快速推广相关技术。

T 技术因素

3.2 韩国本土汽车品牌话语权极强，以产品出口的形式参与韩国市场为上策

- ◆ 韩国是全球主要汽车出口国之一，韩国汽车年产量超过400万辆，人均国民总收入超过30,000美元，劳动力人口接近3,000万人。韩国具备成熟的汽车工业制造基础，在半导体领域有较为领先的技术和研发能力，但韩国消费者对本土汽车品牌的认可度较高，尤其是现代、起亚等品牌，在韩国汽车市场市占率超过80%。韩国所生产的超过50%的汽车用于出口，叠加汽车产业是韩国经济的重要支柱，韩国拥有大量的汽车本土供应链企业。
- ◆ 中国新能源智能汽车产业链企业在韩国获得市场份额的难度大，主机厂或以产品出口的形式试水韩国市场为更好的选择。



P 政治因素

政策支持

韩国正积极推进绿色转型，对新能源汽车给予购车补贴、税收减免等优惠政策，对纯电动车免除购置税及注册税。

贸易政策友好

韩国是全球主要汽车出口国之一，韩国的贸易环境较为开放，与美国、欧盟签订自由贸易协定，利于产品出口。但本土汽车市场由韩系品牌占据绝对主导地位。

贸易保护风险

针对汽车领域，韩国加强了对本土产业的保护，通过补贴政策支持韩国车企，如现代、起亚等。意图在新能源汽车转型的过程中帮助本土车企顺利过渡。

消费者偏好

韩国消费者对中小型、环保的燃油汽车和新能源汽车有较高需求，同时消费者对本土品牌忠诚度较高。韩国的现代、起亚、捷尼赛思等自主品牌占据韩国汽车市场份额的80%左右，留给海外品牌的市场空间不大。

环保意识

韩国消费者环保意识提升，政府推进更严格的排放标准，以致更多的人倾向于选择混动车型，提升新能源汽车的市场空间。

S 社会因素

E 经济因素

市场潜力

韩国经济发展水平较高，人均国民总收入超过30,000美元，具备较强的消费能力，同时对新能源汽车需求增长迅速，劳动力人口稳步上升，接近3,000万人。同时韩国以汽车、电子、造船等制造业见长。

产业链优势

韩国在汽车生产制造、研发，电池，零部件等领域具备技术基础，并且在国际上有多数的对外技术输出。中国产业链相关企业进入当地市场会与韩国企业形成正面竞争。

市场竞争加剧

韩国汽车市场本土品牌现代、起亚市占率超过70%，中国企业大规模进入韩国难度大。

技术基础

韩国在汽车工业领域技术储备深厚，在电池、电机、电控领域都有代表性企业，如：LGES、三星SDI等。同时，在汽车制造领域有较大产能与成熟经验，韩国的年汽车产量超过400万辆，并且拥有现代、起亚等世界著名车企。韩国在新能源智能汽车全产业链都具备较强的技术基础，本土企业竞争力强。同时，外资品牌在韩国的供应链本地化成本较高，大量的传统豪华燃油车均以产品出口的方式进入韩国市场。

T 技术因素

3.2 波兰适合作为在欧洲的桥头堡，助力中国新能源智能汽车产业链深入欧洲腹地

- ◆ 波兰地处东欧，遵守欧盟碳排放法规和相关政策，当地GDP保持稳定增长，人均国民总收入在20,000美元左右。同时波兰是具备传统汽车制造产业优势的国家，大众、菲亚特等品牌在当地建立了工厂；但波兰本土的汽车市场规模不大，约为55万辆，汽车千人保有量超过500辆，处于高位，当地消费者对德系、日系车比较认可，中国品牌进入当地市场有一定难度。
- ◆ 波兰比较适合作为中国产业链企业出海的中转站，即在波兰进行研发、生产制造，随后出口至欧洲地区，以避免来自欧盟的高关税政策。



P 政治因素

政策支持

波兰政府推出购车现金补贴、购置税减免和充电基础设施补贴；波兰政府将新能源汽车视为能源转型的核心领域，积极开发国产电动车和相应技术。

吸引外商投资

波兰依托成熟的汽车制造业基础以及较低劳动力成本，积极吸引外资布局新能源汽车产业链，以推动中国、日本等企业在当地建立生产基地。

欧盟政策协同

波兰须遵守欧盟碳排放法规，在2035年之前禁售燃油车；但是同样会面临欧盟对中国电动车的关税壁垒，若在当地建厂有助于规避对应的关税壁垒，有利于市场拓展。

消费者偏好

波兰消费者对新能源汽车的接受度逐渐上升，对比西欧国家的消费者的接受度略低。

波兰消费者偏好紧凑型、经济型汽车，相关企业调整产品矩阵以应对市场变化。

环保意识

波兰消费者对环保出行的关注度和要求日渐提高，这为新能源汽车产业的发展提供良好的社会氛围。虽然欧盟整体对碳排放要求高，但纯电动汽车在波兰的普及率较低。

基础设施需求

波兰充电基础设施不发达，拥有较大的潜在市场空间，适合产业链企业积极布局。

S 社会因素

E 经济因素

经济增长与市场潜力

波兰的经济保持稳定增长，人均国民总收入持续上升，现达到20,000美元左右；波兰的新能源汽车渗透率较低，未来有较大的增长空间，汽车市场总体销量约为55万辆。

产业链配套与成本

波兰拥有成熟的传统汽车供应链，例如大众、菲亚特工厂，具备成熟的汽车产业制造经验和产业集群；波兰劳动力成本比西欧更低，具备汽车制造业经验的工人较多；适合中国企业在当地投资建厂，与当地产业链形成协同效应。

通胀影响

近年来波兰通胀率较高，通胀对于实际购买力的削弱可能会导致消费行为更加谨慎。

本土技术基础

波兰在传统汽车制造产业链以及信息技术领域具备优势，在可以提供高质量制造能力的同时，在软件开发和数据分析等领域可以持续赋能新能源智能汽车，在智能化、网联化方面提供技术支持和人才储备。

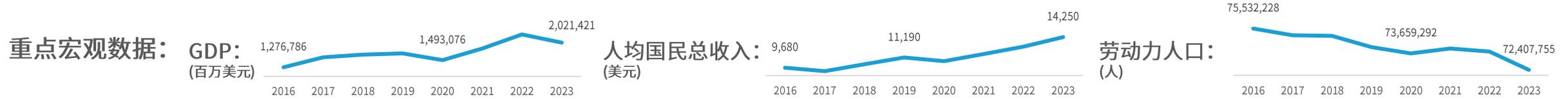
技术接纳能力

波兰整体教育水平较高，从业人员和消费者对于新技术的接受度高，能较快理解并应用新能源汽车领域的技术，适合中国产业链相关企业的先进技术在当地推广与应用。

T 技术因素

3.2 俄罗斯的外部环境仍存在不确定性，或以产品出口的方式参与市场为佳

- ◆ 俄罗斯与中国的经贸关系较为密切，并且推出《2030年电力运输工具生产和使用发展构想》，人均国民总收入在15,000美元左右，俄罗斯年均汽车销量超过100万辆，具有较大的市场空间。同时由于俄乌冲突导致欧美汽车供应链企业撤出俄罗斯市场，中国产业链相关企业去填补相应的市场空白。同时需要注意的是，由于俄罗斯平均气温较低，削弱电池性能，市场对纯电动汽车的偏好不高，主机厂应更关注混合动力汽车在当地的布局。
- ◆ 俄乌冲突的不确定性仍可能导致产业链企业在当地长期资本投入的意愿不高，保持产品出口至俄罗斯的方式进入俄罗斯市场或为更好的选项。



P 政治因素

政策支持

俄罗斯有《2030年电力运输工具生产和使用发展构想》，计划大力推动电动汽车和氢能车的发展，并对特定领域进行补贴，具有一定的转型和发展需求。

贸易政策友好

中国是俄罗斯认定的友好国家，多年来保持较好的贸易关系，并且积极参与国际合作。

国际关系

俄罗斯与中国的政治关系较为稳定，并保持着良好的双边关系，俄乌冲突使欧美品牌退出俄罗斯市场，中国品牌占据欧美品牌的空缺空间。最近俄乌冲突的不确定性再次增加，先保持以产品出口的方式参与俄罗斯市场或为较优选项。

气候适应性需求

俄罗斯处于高纬度，寒冷气候会削弱电池性能，使消费者对新能源汽车的续航产生担忧。产业链相关企业需针对性地研发适合当地气候的电池或车型。

消费者接受度高

俄罗斯消费者对中国的燃油车和新能源智能汽车接受度较高，中国品牌在当地的市占率不断提升。随着电动化的深入发展，中国品牌存在一定优势。

用车成本

俄罗斯油价低，叠加气温低的特征，致使新能源汽车的发展较为缓慢。

S 社会因素

E 经济因素

市场潜力

人均国民总收入上升至15,000美元左右，有明确的电动化趋势，但需考虑寒冷地区会导致消费者的续航担忧，叠加俄罗斯扶持本土品牌，进而削弱中国品牌可占据的空间。

产业链协同与成本优势

俄罗斯的汽车零部件配套能力不强，许多国际汽车零部件供应商暂停供货，这为中国产业链上游企业带来机会。俄罗斯的制造成本不高，同时拥有镍矿，致使俄罗斯具备成本优势。

通胀影响与汇率波动

近年来俄罗斯通胀率持续在高位，俄罗斯卢布的国际汇率波动大，影响企业实际利润。

技术基础

俄罗斯在传统燃油车领域有制造业的基础和经验，但整体汽车技术与国际先进水平有较大差距。中国新能源智能汽车产业链企业在电动化、智能化、网联化上更有优势，进入俄罗斯市场具有全方位优势，难度不大。

技术合作

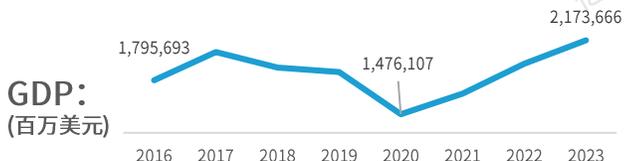
俄罗斯受到国际制裁的影响，对软件、芯片的使用受到限制，需要外部技术的输入。俄罗斯已与中国部分企业开展技术交流与合作，例如：俄罗斯的莫托因韦斯特公司已启动中国岚图汽车的组装生产。

T 技术因素

3.2 巴西本土市场和地理位置优越，适合作为产业链企业在南美洲的重要“支点”

- ◆ 巴西是南美洲经济实力最强的国家，GDP达到2.1万亿美元，人均国民总收入超过9,000美元，同时巴西在南美的地理位置和话语权较强。巴西的汽车制造业基础深厚，汽车年产量超过200万辆，镍资源丰富，适合产业链上的企业在当地建厂，形成产业链配套。巴西人口超过2亿人，年龄结构年轻，长期来看具有大量消费群体，值得注意的是，巴西灵活燃料车普及率高，表明当地市场对减少碳排放有较大需求，但也可能由于灵活燃料的普及率高，令巴西整体的电动化进程偏慢。中国新能源智能汽车产业链可以把巴西当作在南美洲的支点，长期深耕南美洲汽车市场。

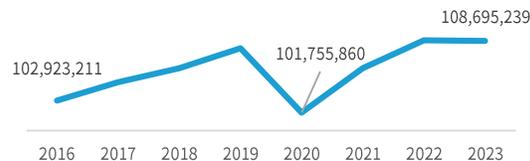
重点宏观数据：



人均国民总收入:
(美元)



劳动力人口:
(人)



P 政治因素

政策支持

巴西政府通过《Rota 2030计划》，目标推动2060年禁售燃油车。2024年推出“再工业化”政策支持制造业发展，为新能源产业链投资提供帮助。

国际合作与贸易壁垒

巴西与中国在“一带一路”框架下合作不断加深，巴西与南方共同市场的贸易协定对中国产业链企业辐射拉美市场非常有利。但2023年巴西对进口电动车加征关税并推出本地化生产豁免政策，意在推动海外厂商在巴西当地投资建厂。

政治情况

近年来巴西的政治环境存在波动性，产业链企业的长期投资需考虑稳定性及投资规模。

人口结构

巴西的人口超过2亿人，年龄结构较为年轻，中产阶级规模较大，长期具备庞大的潜在新能源汽车消费能力。

环保意识

巴西长期推广生物燃料，灵活燃料车普及率高。巴西消费者的环保意识增强，同时注重品牌和性价比。消费者对于新能源汽车的兴趣不断提升的同时，开始担心充电基础设施不足的问题，同时充电桩的分布不均匀。

S 社会因素

E 经济因素

经济增长与市场潜力

近年来巴西经济波动较大，GDP达到2.17万亿美元，高居南美洲首位，人均国民总收入重回9,000美元左右。近年来巴西新能源汽车销量快速上升，2024年纯电动车销量超过6万辆，巴西汽车制造商协会预计2030年巴西新能源汽车销量超过内燃机汽车销量。

产业链与成本优势

巴西汽车年产量超过200万辆，具备较为完整汽车产业链和高素质劳动力；巴西的镍资源较为丰富，电池生产成本较低；巴西的劳动力成本较低，综合生产成本具备竞争力。

汇率波动

近年来巴西雷亚尔汇率波动较大，宏观经济波动较大，可能会影响企业利润。

本土技术基础

巴西在新能源智能汽车领域研发能力较弱，核心技术和零部件的生产及研发能力有限。适合具备深厚技术能力的产业链企业在当地建厂并提供技术支持。

国际技术交流频繁

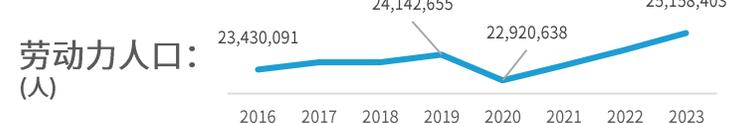
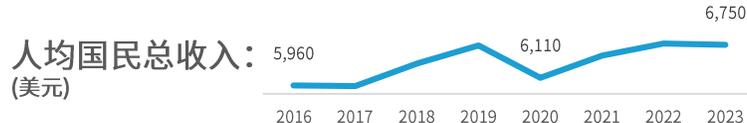
巴西鼓励与国际企业合作，引进先进技术和管理经验；中国新能源智能汽车产业链公司与当地研究机构、企业开展技术联合研发。例如：比亚迪与巴西淡水河谷合作研发矿山轻型电动汽车（皮卡或小型客车），并在淡水河谷的矿区部署充电基础设施。

T 技术因素

3.2 南非的工业保障与周边市场规模有限，产业链企业应产品出口至该地区以避免风险

- ◆ 南非是非洲的汽车制造中心，也是非洲地区经济第二强的国家，具有较为成熟的汽车制造业基础，同时南非具备锂资源、钴资源，适合发展新能源智能汽车产业。但是，从整体上看，南非的GDP波动较大，人均国民总收入接近7,000美元，年均汽车销量约为50万辆，同时存在供电压力，可能会导致南非的汽车电动化进程偏慢，供电压力也对工业生产、日常运营产生影响。
- ◆ 现阶段整体非洲对于汽车电动化的实际需求有限，应谨慎考虑南非作为中国新能源智能汽车产业链企业的出海目的地。

重点宏观数据：



P 政治因素

政策支持

南非计划到2030年实现电动车大规模普及，并推出诸多措施，如：减免进口关税、实行购车补贴等。

国际合作与区域辐射

南非是非洲的汽车制造中心，同时也是非洲大陆的汽车出口枢纽；适合中国主机厂及产业链上下游企业当地建厂，辐射非洲市场，但区域整体消费能力有限。

国际关系与政治稳定性

南非与中国的双边贸易关系较为稳定，南非是中国在非洲的第一大贸易伙伴。近年来南非的政治格局的稳定性有所增强，但仍面临一些挑战。

人口结构

南非人口超过6,000万，劳动力人口数量较为稳定，预计未来人口数量将保持稳定上涨。

消费习惯

南非消费者更偏好性价比高、配置丰富的汽车，厂商需针对性地调整产品矩阵。

电力供应

南非存在供电压力，虽然电力供应情况和连续性有所改善，但仍然面临限电或停电的情况，这可能会导致公司的工业生产和日常运营受到影响。

S 社会因素

E 经济因素

宏观经济与市场潜力

南非的经济不稳定，2021-2023年GDP持续下降，人均国民总收入达到6,700美元，且增长放缓，可能会限制南非本土的新能源汽车购买力。

产业链与资源优势

南非具备一定的汽车产业制造基础和较为成熟的产业链，但仍需较为成熟的产业链企业输入新能源智能汽车相应的技术；南非拥有锂资源、钴资源，具备较低的电池生产成本。目前较少的产业链企业选择在南非建厂。

技术基础

南非在信息技术领域有一定技术基础，有利于新能源汽车智能化、网联化方面的技术发展融合；但总体上需要外来成熟技术输入。

技术发展需求

南非有充足的动力实现新能源汽车的制造和发展目标，其对新技术的接纳程度和需求较高，中国新能源智能汽车产业链企业可趁势推动当地发展。

T 技术因素

3.2 “一带一路” 亚洲地区的国家，更偏好供给端新能源汽车生产量提升的转型目标

- ◆ “一带一路” 沿线上的主要国家总体上对新能源智能汽车产业呈正面的、支持性的态度，总体政策及目标上均较为积极地促进新能源智能汽车的销售以及相关产业链企业的引进和产能落地。需特别注意，各个国家对新能源智能汽车产业链的支持程度、补贴力度和转型节奏略有不同；总体上来看，对比中国新能源智能汽车市场情况，各国的转型节奏较为平缓，将以更温和的方式达成既定的转型目标。
- ◆ 亚洲部分国家的新能源智能汽车产业相关政策十分积极，通过减税、免税、补贴等形式，促进新能源智能汽车产业在当地的发展；促进销售端的同时，部分国家积极地引入海外的新能源智能汽车产业链，以更长期的时间维度来加强相关汽车产业的发展对经济的支撑作用。

国家	政策	转型目标
印度尼西亚	部分新能源车设备、零配件免征关税、增值税；对符合条件的电动车进行消费税减免。	计划到2025年生产40万辆电动汽车，到2035年生产100万辆电动汽车，并从2050年起禁止销售传统燃油车。
菲律宾	针对电动汽车零关税、充电设施进口关税豁免、纯电及混合动力汽车使用费注册费检验费折扣。	致力于加快向绿色能源和脱碳过渡，并致力于成为电动汽车和动力电池制造和组装的全球主要市场和中心之一；2050年之前新能源汽车占比达到50%。
泰国	对新能源汽车提供购车补贴、在泰国生产或组装的电动商用车企业享受税费减免、对电动汽车电池及储能系统生产提供资金支持并免除部分关税。	2030年国内生产的汽车，将有 30%（计算约 72.5 万辆）为零排放汽车，到 2035 年零排放汽车达到 135 万辆。
马来西亚	对全进口电动汽车免征进口关税及消费税、对本地组装电动汽车免征消费税。	到2030年，使电动汽车在新车销售中的占比达到15%；到2040年将电动汽车和混合动力汽车的市场份额提升至 38%。
韩国	对电动车进行补贴、对新能源汽车实施购置税税收优惠。	到2030年，新上路车辆中三分之一将采用电力或氢能源技术；参与全球电动汽车市场竞争，在2030年占据全球电动汽车市场的 10% 份额。
土耳其	对符合条件的新能源汽车和混合动力汽车下调消费税、未来将累计投入50亿美元来帮助扩大本土电动汽车产能。	到2030年，使新能源汽车占新车销量的 15%；2024-2028年期间将土国内电动汽车年产能扩大到至少 100 万辆。

3.2 “一带一路” 欧洲地区的国家，更偏好需求端新能源汽车渗透率提升的转型目标

- ◆ 欧洲的部分国家因其本就拥有较为完善的传统燃油汽车产业链以及良好的汽车产业劳动力素质，其有优势和充足的动力去进一步吸引海外新能源智能汽车产业链企业在当地建厂，在汽车产业的新趋势下，继续保持自身在汽车产业当中的位置。例如：波兰不仅为电动车的购买提供补贴，还在不断吸引海外电动车品牌在当地建立电动汽车工厂。其本土电动汽车制造商EMP与吉利汽车合作，使用后者的SEA浩瀚架构生产纯电车型，生产电动车品牌Izera车型。
- ◆ 南美地区的国家如巴西、非洲地区的国家如南非同样也设立了较为明确的转型目标，推动当地的能源转型和新能源智能汽车产业链的发展。

国家	政策	转型目标
俄罗斯	对充电基础设施建设进行补贴。	到2030年实现电动车占新车销售30%，电动汽车产量占汽车总产量的10%。
匈牙利	补助新建公共电动汽车充电站、对新能源汽车产业链企业设置补贴。	到2026年，纯电动汽车的数量将增加到12万辆；逐步提高电动汽车在汽车总数中的比例；未来几年内成为全球主要的电池生产国之一。
波兰	为购买电动车提供补贴、吸引企业在本地建立电动汽车工厂。	布局新能源汽车供应链，提升在欧洲新能源汽车市场的竞争力；计划开发国产电动汽车 Izera。
捷克	向生产太阳能电池板、电池、热泵和其他可再生能源设备公司提供直接资助投资 15 亿美元支持电动汽车发展，其中大部分投资将用于发展充电基础设施。	2030年实现可再生能源在最终能源消费中的占比达到32%；到2030年，实现50万辆电动汽车上路。
巴西	对符合条件的企业提供税收优惠和信贷支持、对符合条件的电池生产制造商提供税收优惠。	推动新能源电动车及充电桩产业标准化发展；新能源电动车的渗透率预计到2030年将超过10%。
南非	对生产电动和氢动力汽车的企业在用于生产建筑和新设备投资中按照150%的成本比例进行税前抵扣。	在2026年生产出第一批电动汽车；推动新能源汽车及零部件制造业发展。

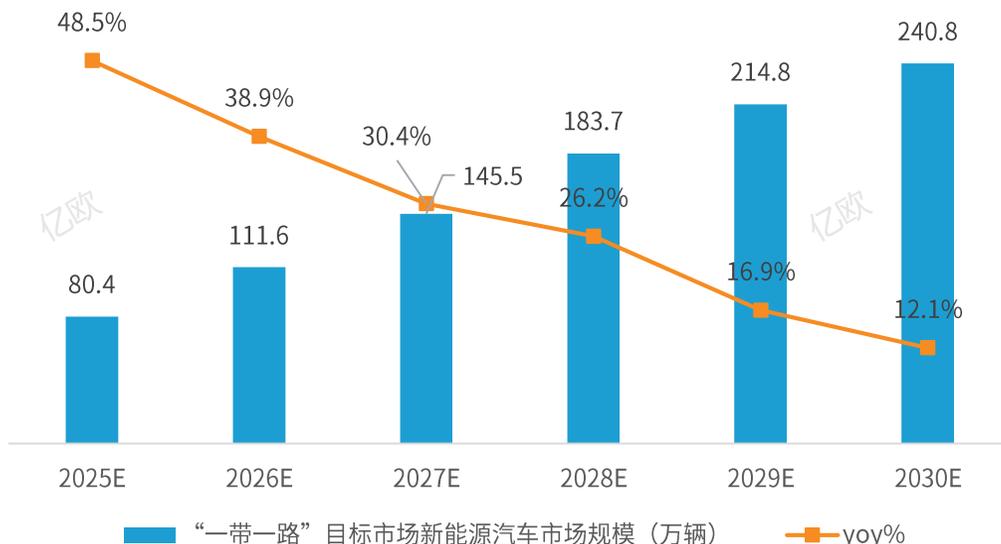
3.3 “一带一路” 目标市场新能源汽车规模快速上升，中国产业链企业可大显身手

- ◆ “一带一路” 目标市场新能源汽车市场规模 = \sum “一带一路” 目标市场各国汽车销量 * 各国新能源汽车渗透率
- ◆ 在全球交通工具进行能源转换的背景下，新能源汽车渗透率在全球范围内逐渐走高，各国各有各的新能源汽车渗透率目标。“一带一路” 目标市场新能源汽车市场规模预计2025年达到80万辆，2025-2030年保持两位数增速，2030年“一带一路” 目标市场新能源汽车市场规模接近240万辆。

“一带一路” 目标市场机会总结

- 由于文章篇幅限制，本篇报告所包含的“一带一路” 目标市场包含以下国家：印度尼西亚、泰国、马来西亚、土耳其、韩国、波兰、俄罗斯、巴西、南非。
- 综合来看，印度尼西亚、泰国、波兰与巴西十分适合作为中国新能源智能汽车产业链出海的首要目标市场。
- ✓ 印度尼西亚：经济增长稳健，正处于汽车千人保有量爬升期，人口结构年轻。在拥有大量镍资源储备的同时，具备完整的汽车产业链，也可作为“中转站”，在印尼制造并出口至其他地区，综合成本有优势，内部市场和对外出口有潜力。
- ✓ 泰国：在工业、贸易、基础设施、人力等方面有显著优势，尤其是生产制造方面，具备超过180万辆的年产量，并与诸多国家签订自贸协定，在泰国当地组装或生产有较强的成本和出口优势。
- ✓ 波兰：汽车生产制造是波兰的优势，同时波兰国内汽车市场规模接近60万辆。更重要的是，波兰地处东欧，属于欧盟，中国新能源智能汽车产业链企业在波兰建厂可以有效地避免来自欧盟的关税政策。
- ✓ 巴西：作为南美洲经济实力与工业实力最强的国家，巴西拥有超过260万辆的汽车市场规模，同时拥有完备的汽车制造产业链，可生产超过230万辆汽车，结合巴西在南美洲的地理位置与话语权，适合中国产业链企业把巴西当作在南美洲的业务支点，辐射整体南美洲汽车市场。

亿欧智库：2025-2030年“一带一路” 目标市场新能源汽车市场规模



目录

CONTENTS

01 “一带一路”政策简要解读

- 1.1 “一带一路”的发展与历史沿革
- 1.2 “一带一路”沿线贸易、投资情况

02 中国新能源智能汽车市场及出海情况

- 2.1 中国新能源智能汽车市场及出口概览
- 2.2 中国新能源智能汽车产业链出海情况

03 产业链出海“一带一路”目标市场分析

- 3.1 “一带一路”目标市场定义
- 3.2 “一带一路”目标市场的PEST分析
- 3.3 “一带一路”目标市场的新能源汽车未来市场规模

04 产业链出海“一带一路”市场的趋势与策略

- 4.1 中国新能源智能汽车产业链出海“一带一路”市场的趋势
- 4.2 中国新能源智能汽车产业链出海“一带一路”市场的策略

05 产业链出海“一带一路”市场案例解读

- 5.1 主机厂出海案例解读
- 5.2 供应商出海案例解读

4.1 三大“一带一路”国家出海趋势并行，看好中国新能源汽车产业链长期全球化发展

- ◆ 中国新能源智能汽车产业链出海加速，海外的产能落地数量增加，在重点地区积极地与传统日韩车企展开激烈竞争，在东南亚地区，电动汽车领域中国品牌占比高，伴随着传统燃油车的市场份额走低，中国品牌在国际市场上的综合汽车市场份额将会持续上升，其需要配套成熟的产业链来支撑。同时，由于政策、产业基础、劳动力、资源及贸易因素，导致产业链企业出海目的地的选择存在聚集性。长期来看，中国智能汽车产业链上的优势技术将会深度赋能海外，并且中国将会在国际汽车市场具备更高的话语权。
- ◆ 亿欧智库认为：凭借中国新能源智能汽车产业链技术国际领先，全球呈现交通工具电动化发展的背景下，中国产业链积极出海，正在抓住汽车行业的新时代战略性机会，侵蚀传统优势车企的份额，引领全球汽车行业的变革。



产业链企业在海外加速建厂

- 中国新能源智能汽车产业链的上游（零部件）、中游（主机厂）、下游（充电基础设施）均开始在海外建立研发团队或制造工厂，形成全产业链积极出海之势。
- 从传统的产品出口进化至产品出口&产能出海双轮驱动模式，积极拓展“一带一路”国家汽车市场，占据更多市场份额。



近期出海建厂的部分企业



出海目标地区存在聚集性

- 中国新能源智能汽车产业链出海地区存在明显的聚集性，最明显的特征为集中在东南亚地区、东欧地区以及南美地区。
- 分国家来看，东南亚地区主要集中在泰国、印度尼西亚和马来西亚；东欧地区主要集中在波兰和匈牙利；南美地区主要集中在巴西。
- 上中下游产业链对于国家或地区的选择也存在不同的偏好。例如：主机厂更倾向于在拥有成熟汽车制造工业体系的国家建设产能，电池厂商倾向于在镍、钴资源比较丰富的国家建设产能等。

产生聚集性的五大因素



技术逐步赋能海外

- 中国新能源智能汽车产业链企业积极出海，通过建设工厂或与海外企业合作的模式，将中国的优势技术赋能海外，获得国际厂商广泛认可。



- 吉利控股与波兰电动车制造商EMP签署协议，向旗下Izera授权使用SEA架构。

- 中国近年来开始更多地参与新能源智能汽车国际标准的制定，逐渐在国际上具备话语权。

国际标准	状态
ISO/TR 9968: 2023 《道路车辆功能安全新能源汽车可充电储能系统的应用》	完成
ISO7637-1:2023 《道路车辆 传导和耦合产生的电气干扰》	完成
ISO/AWI 6469-4 《电动道路车辆 安全要求 第4部分：碰撞后电安全》	立项
ISO/AWI TR 25656 《电动道路车辆 换电电动汽车》	立项
ISO/AWI TS 25344-1 《电动道路车辆 动力电池包和系统热管理系统测试方法 第1部分：通用测试》	立项

4.2 出海至“一带一路” 国家尚需深化产业链协同，并灵活应对不同地区政策差异

- ◆ 中国新能源智能汽车供应链企业在出海的过程中，可根据自己的目标客户是海外主机厂或中国主机厂，去定向选择目标客户生产工厂所在的国家去建设产能。针对中国新能源智能汽车主机厂，应带动主要供应商协同出海，产能集中落地在特定国家，形成并深化产业链协同，以实现控制成本、提升效率、共同技术创新等目标。
- ◆ 不同目标国家或地区拥有不同的政策优惠、消费者偏好，产业链企业应根据自身情况，更为灵活地选择出海方式，以应对区域差异。例如：若企业对特定国家的前景判断不明确或担心相关市场的波动性，但同时想凭借自身技术优势参与当地市场的商业竞争，那么企业或可以首先考虑“轻资产模式”出海，灵活应对变化。

深化产业链协同

- 中国智能汽车产业链企业在产能出海的过程中可以依照地区情况，谨慎选择产能出海的目的地，并向深化产业链协同目标迈进。
- 无论是对主机厂还是供应商，产业链协同都至关重要。由于中国企业在电动化与智能化技术及零部件上有较强的相对优势，并且国内主机厂大量的配套中国自主的新能源智能汽车产业链供应商，中国相关企业出海势必会偏好产业链协同方式出海。与此同时，产业链上企业可以寻找新的出海模式来拓展海外业务。

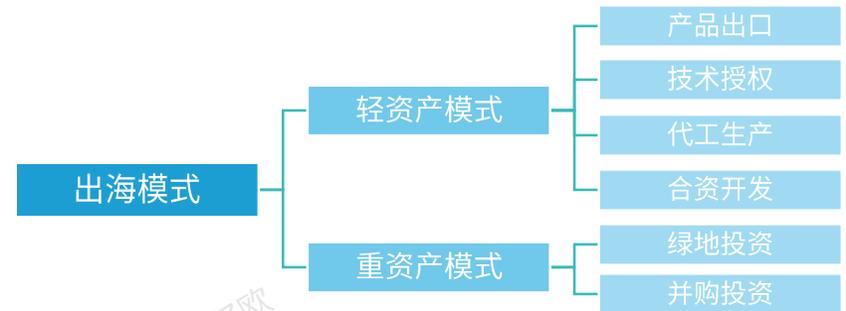
亿欧智库：产业链协同的优势

成本控制	降低运输成本	效率提升	缩短生产周期	技术创新	促进知识共享
	减少库存成本		提高生产灵活性		加速成果转化
质量控制	加强质量监管	产业发展	带动地方经济	风险应对	降低外部风险
	促进质量改进		提升竞争力		增强供应链弹性

灵活应对政策环境与区域差异

- 合理利用当地政策红利与税收优惠。产业链出海企业优先选择政策友好地区，不同国家对新能源智能汽车的政策支持力度不一，可优先选择政策红利较大的国家作为首选出海目的地，尤其是对绿地投资、直接投资较为开放的国家。
- 差异化产品策略。不同国家对于新能源智能汽车动力类型、车型等方面有不同偏好，主机厂及其供应链企业可以针对性地调整产品矩阵，满足目标市场的偏好。例如：波兰市场偏好紧凑型及经济型汽车，马来西亚市场偏好小型车，尤其是A0及以下车型。

亿欧智库：产业链企业可灵活选择出海方式



目录

CONTENTS

01 “一带一路”政策简要解读

- 1.1 “一带一路”的发展与历史沿革
- 1.2 “一带一路”沿线贸易、投资情况

02 中国新能源智能汽车市场及出海情况

- 2.1 中国新能源智能汽车市场及出口概览
- 2.2 中国新能源智能汽车产业链出海情况

03 产业链出海“一带一路”目标市场分析

- 3.1 “一带一路”目标市场定义
- 3.2 “一带一路”目标市场的PEST分析
- 3.3 “一带一路”目标市场的新能源汽车未来市场规模

04 产业链出海“一带一路”市场的趋势与策略

- 4.1 中国新能源智能汽车产业链出海“一带一路”市场的趋势
- 4.2 中国新能源智能汽车产业链出海“一带一路”市场的策略

05 产业链出海“一带一路”市场案例解读

- 5.1 主机厂出海案例解读
- 5.2 供应商出海案例解读

5.1 比亚迪持续对外输出系统化产业能力，逐鹿国际新能源智能汽车市场

- ◆ 比亚迪在“一带一路”国家建立了多个海外汽车制造工厂：亚洲：土耳其、泰国、印度尼西亚、越南、乌兹别克斯坦、柬埔寨；欧洲：匈牙利；南美洲：巴西。上述国家的共同特征为，具有较强的汽车工业基础及制造能力，尤其是土耳其、泰国、巴西、印度尼西亚等国家，其汽车年产量超过100万辆，是典型的汽车工业制造大国。
- ◆ 在看重上述国家汽车工业制造能力的基础上，叠加比亚迪大量的自研技术、零部件、智能化设备以及丰富的供应链管理经验的经验，具备迅速对外输出系统化产业能力的条件；在中国市场站稳脚跟的同时，迅速进军国际新能源智能汽车市场。



亿欧智库：比亚迪出海战略

系统化产业能力输出

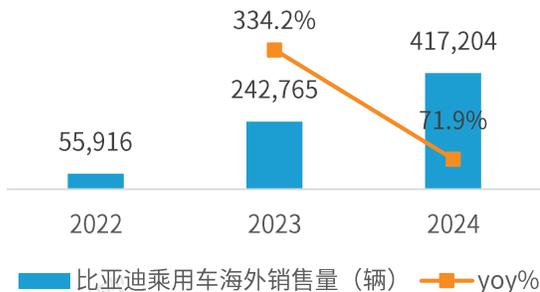
比亚迪具有全产业链的研发、生产能力，包括：电池、电机、电控、整车制造等。与此同时，凭借其供应链构建和管理能力，可对外输出系统化产业能力。

技术创新

在新能源汽车领域，比亚迪持续深耕并积累了大量专利，从性能优化、智能配置再到安全防护等多维度技术创新，提升产品竞争力。

深度本地化

比亚迪积极参与海外市场建设，在当地构建完善的本地化生产体系。同时搭建服务网络，提升服务能力。



- 2024年比亚迪乘用车海外销量达41.7万辆，占乘用车总销量的9.8%。
- 随着海外产能不断落地和提升，该占比预计会进一步上升。

亿欧智库：比亚迪在“一带一路”国家建厂情况

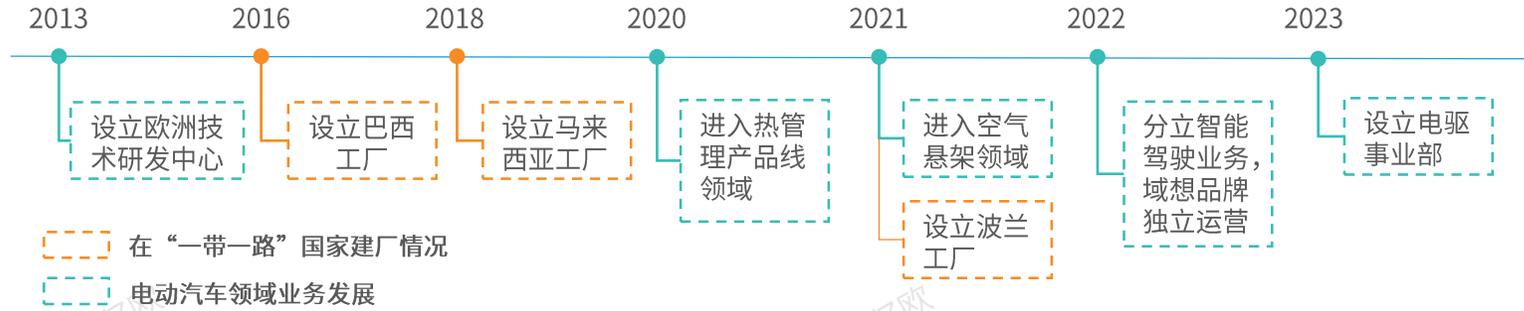


比亚迪持续投资“一带一路”国家

国家	巴西	土耳其	泰国	印尼	匈牙利	越南	柬埔寨	乌兹别克斯坦
年产能	15万	15万	15万	15万	10万	8万	1万	5万

5.2 拓普集团出海节奏稳中有进，零部件配套能力获得国际主机厂认可

- ◆ 拓普集团的出海时间点较早，在2013年设立欧洲技术研发中心，初步触达海外市场；在2016年，设立巴西工厂；2018年，设立马来西亚工厂；2021年，设立波兰工厂。从地理上看，其在亚洲、欧洲和南美洲各建立了制造工厂，均选择了汽车制造业基础较强，当地有完整汽车产业链配套的国家。同时，诸多海外主机厂选择拓普集团作为供应商，如：Lucid、Rivian、Stellantis等。
- ◆ 亿欧智库认为：随着拓普集团全球化与多产品线的持续深入和拓展，叠加中国新能源智能汽车出海的背景，其未来的全球化发展将提速，需在海外建立更多产能来配套中国新能源智能车企与海外主机厂的需求。在2024年全球汽车零部件供应商百强榜当中，拓普集团位列第81名。



亿欧智库：拓普产品



- 巴西 圣保罗
- 拓普南美技术及制造中心

- 马来西亚 丹绒马林
- 拓普东南亚技术及制造中心

- 波兰 波兹南
- 拓普欧洲技术及制造中心

发展战略

全球化战略

全球布局，提供全球化服务，在各大洲设立制造、物流、仓储中心。

研发创新战略

每年将不少于销售收入5%的资金投入基础研究和新技术研发。

平台化战略

与客户建立Tier0.5级的合作模式并引领零整关系变革，成为科技型平台企业。

可持续发展战略

致力于提供更绿色的技术与产品的同时，致力于实现经济与生态环境可持续发展。

5.2 围绕“一带一路”国家东软集团构建产品研发团队，斑马智行初步试水海外市场

- ◆ 东软集团在“一带一路”国家当中的马来西亚和罗马尼亚构建了服务创新与交付网络，并且在全球范围内，服务超过50家知名汽车厂商；汽车软件产品覆盖超过100个国家。东软集团的OneCoreGo®全球车载智能出行解决方案5.0已成功出海，该方案包含：One Map、One Sight、One Store三个部分，同时在国内外有丰富的CP资源。
- ◆ 斑马智行逐步实现技术出海，针对“一带一路”国家，不仅与沙特汽车联合集团技术合作，也赋能智己IM6车型顺利出海东南亚市场（泰国），成为国产OS支持国产智能车案例。同时，斑马智行的四大核心能力可赋能主机厂出海至欧洲、东南亚、中东、南美等区域，针对性打造海外智能座舱系统方案，实现国际化。

Neusoft

马来西亚：
在吉隆坡，东软集团构建产品研发与交付网络，产品包含智能座舱、智能通讯、全球导航平台等。

罗马尼亚：
在克卢日，东软集团提供应用开发、测试服务与质量管理服务，服务相应主机厂。

部分合作主机厂：



▶ 斑马智行作为汽车领域行业代表，与沙特联合汽车集团签署战略合作协议，在智能汽车软件技术领域与生态体系建设方面深度合作，实现技术出海。

▶ 智己LS6的海外版本—IM6预计3月下旬在泰国开启销售，其搭载了斑马智行的系统，初步试水海外市场。



OneCoreGo®全球车载智能出行解决方案5.0

One Map

- ▶ 东软升级全球导航 (Global Navigation)
- ▶ 电子地平线 (EHP)
- ▶ 智能速度辅助 (ISA)
- ▶ 惯导 (DR)

One Sight

AR For Car

AR Studio设计者平台
+
AR SDK 开发者平台

- ▶ 支持客户深度定制

One Store

- ▶ 智能座舱车载生态应用
- ▶ 以智能座舱为核心载体，深度融合全球优质内容服务商资源，覆盖音视频娱乐、社交互动、实时导航、常用工具等领域

亿欧智库：斑马智行四大核心能力

全栈自研技术

斑马智行具备从操作系统内核，到应用软件的全栈技术与研发实力，并对海外市场需求采用虚拟化技术方案。例如：智己IM6，通过虚拟化解解决不同生态接入问题，形成技术底座。

全球服务生态

以较低成本接入海外生态应用，并支持SDK、Web App、Android App方式接入；可实现Navi、Youtube、Joox、Spotify、TikTok多款应用上车使用。

手车互联

可实现接入CarPlay、Android Auto手车互联方案，补充智能座舱生态服务，兼容更多用户；同时使手车互联应用在座舱内深度融合，获得无感衔接体验。

合规认证

来自欧洲地区的法规较为严格，对数据安全的保护全面，斑马智行提供全球化合规与认证服务。例如：智己IM6的智能座舱通过R155、R156认证。

5.2 星河智联打造海外智能座舱平台，文远知行无人驾驶业务布局“一带一路”国家

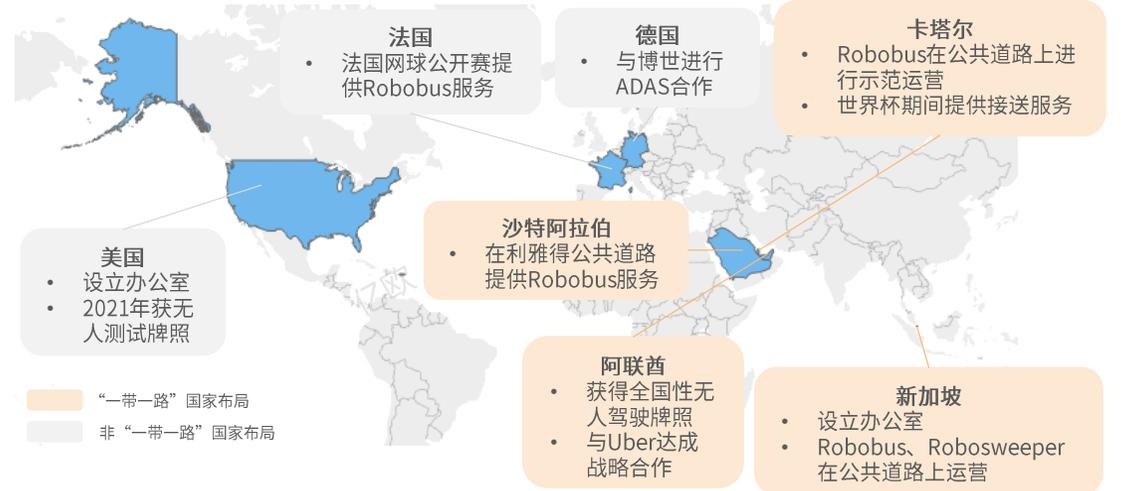
- ◆ 星河智联打造SYNCORE OS海外平台，并完成一期建设，针对海外用户特有的使用习惯与法规进行适应性调整，并可覆盖全球大部分区域。其海外平台已上车传祺GS8、昊铂HT、埃安V等车型。现阶段主要随广汽集团车型出口海外，推动智能座舱产品国际化。
- ◆ 文远知行积极地在“一带一路”国家布局，在卡塔尔、新加坡、阿联酋、沙特阿拉伯等国开展自动驾驶业务的布局，获得当地的自动驾驶牌照，并提供Robotaxi、Robobus、Robosweeper等多种业务。

星河智联

- 星河智联的SYNCORE OS平台主要依托广汽集团车型出口的方式出海。
- 预计未来广汽集团车型目的地包含东南亚市场、中东市场等等，可关注“一带一路”国家的市场机会。



WeRide 文远知行



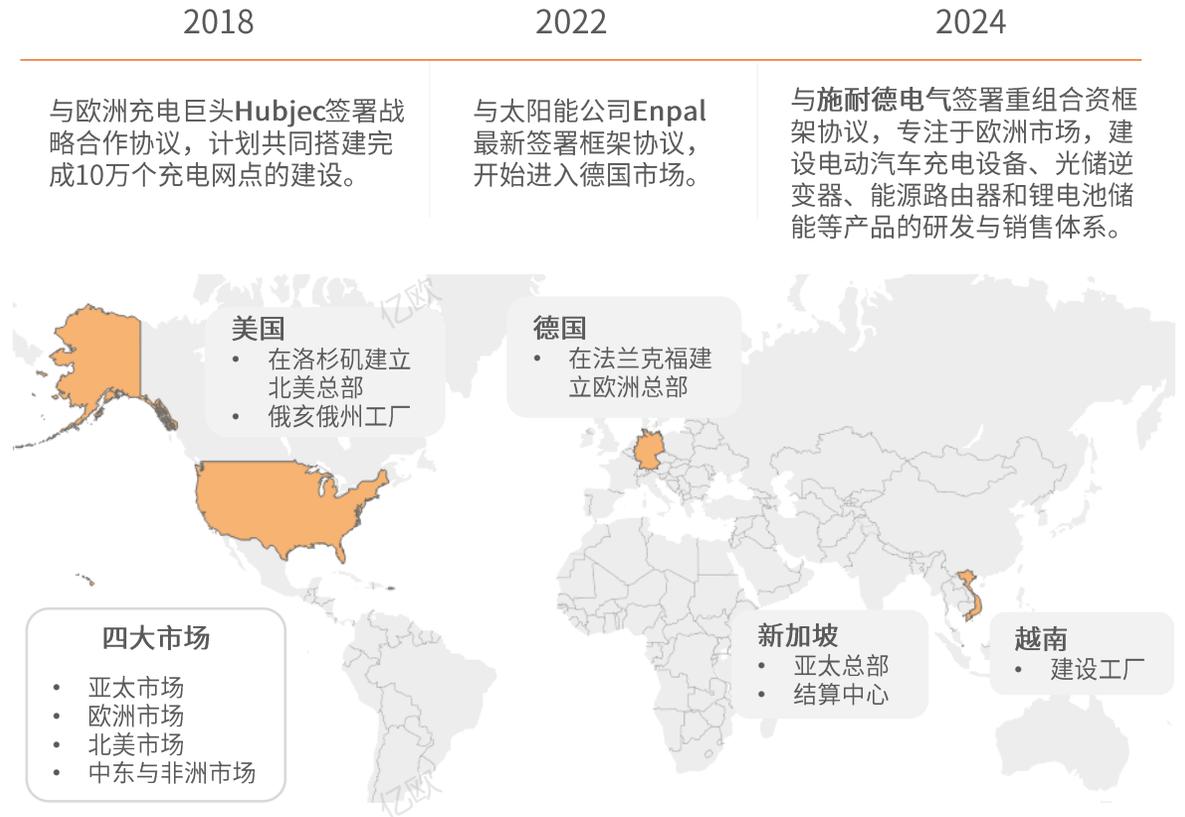
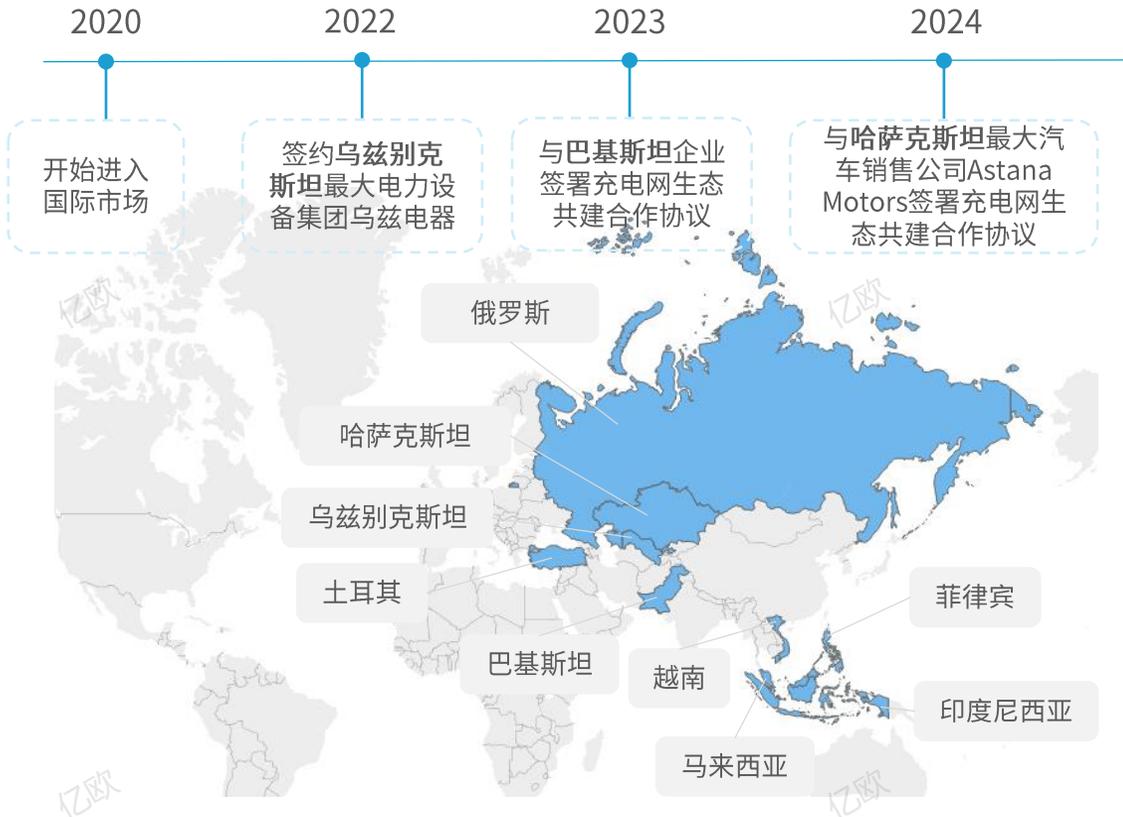
- 文远知行在美国、新加坡、德国等国家设立办公室，积极开展Robotaxi、Robobus及Robosweeper业务，引领全球市场。
- 针对“一带一路”国家，文远知行完成了对卡塔尔、新加坡、阿联酋、沙特阿拉伯等国的自动驾驶业务布局，上述国家均对新能源智能汽车及自动驾驶业务呈积极支持态度。

亿欧智库：星河智联多维度优化，以推动智能座舱产品国际化

- 1 全球化多语言界面支持：海外平台积累近20万字符/语种的多语种翻译库，系统包含18种海内外文字界面并可自由切换。
- 2 全球化多语种智能语音：海外平台支持英语、泰语、俄语等多个语种，可实现控制、导航、娱乐等功能，逐步实现多语种智能化服务。
- 3 全球化导航服务：导航系统覆盖全球99%的国家，拥有上亿级POI数据，能保证100多个国家的导航数据精确性和可靠性。
- 4 全球化媒体服务：整合Spotify、VK、Yandex Music等音乐服务，并搭配自研音效系统。
- 5 全球化区域特性系统灵活适配：座舱系统可适配不同驾驶方向和全球各时区，无缝对接不同地域的用户偏好。
- 6 全球化法规适配：星河智联具备满足GDPR、ISA、GSR、E-NCAP等多项海外强制、非强制法规的合规能力。

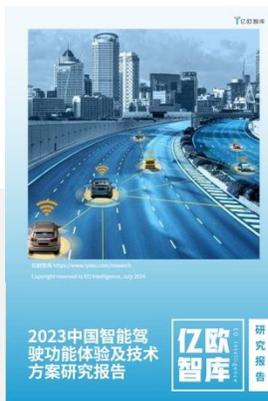
5.2 特来电在“一带一路”国家布局深入，星星充电出海走向深蓝

- ◆ 特来电自2020年开始进入国际市场，在接下来的时间接连在乌兹别克斯坦、巴基斯坦、哈萨克斯坦等地达成合作协议，总计业务覆盖俄罗斯、土耳其、马来西亚、印度尼西亚、越南等国家，出海进程较为快速，范围主要集中在“一带一路”国家中的亚洲国家。
- ◆ 星星充电自2018年以来，与多家海外充电巨头达成合作，积极开发欧美市场的同时，兼顾“一带一路”国家市场的充电基础设施市场的布局。星星充电已在越南建设工厂，并在新加坡建立亚太总部与结算中心，同时其是为数不多的在海外投资建立多个工厂的中国充电基础设施企业，已初步实现深度出海。



- ◆ “一带一路”倡议发展迅速，中国与“一带一路”国家的经贸关系较为稳定，贸易额与投资额逐年上升；在“一带一路”框架下，奠定了中国与“一带一路”国家的稳定贸易关系，是中国新能源智能汽车产业链出海至相关国家的重要前提；由于篇幅限制，本文在“一带一路”国家范围内，根据汽车年产量与年销量的指标初步定义出“一带一路”目标市场，针对“一带一路”目标市场中的国家作针对性地PEST分析，作为结论，印度尼西亚、泰国、波兰与巴西较为适合作为中国新能源智能汽车产业链出海的首要目的地。其拥有诸多优势，例如：印度尼西亚具有稳健的经济增速和年轻化的人口红利，未来对于汽车消费将进入爬升期，汽车千人保有量有望上升。同时印度尼西亚拥有大量镍资源与完备的汽车工业制造产业链，具备综合成本优势。作为区域制造中心，印度尼西亚凭借其旺盛的内需市场与战略区位，可作为中国相关产业链出海的首要目的地。泰国在工业、贸易、基础设施、人力等方面有显著优势，生产制造方面，具备超过180万辆的年产量，并与诸多国家签订自贸协定，在泰国当地组装或生产有较强的成本和出口优势。同时产业链上企业已在泰国密集建立产能，形成集聚效应，供应链企业向主机厂提供配套服务有优势。波兰具备较强的汽车工业制造体系，其年产量大于50万辆，且波兰国内汽车市场规模接近60万辆。凭借其欧盟成员国身份以及地处东欧的地理优势，波兰可以作为中国新能源智能汽车产业链企业出海至欧洲地区的“跳板”，通过在当地进行本地化生产以便对接欧盟市场。巴西作为南美洲经济实力与工业实力最强的国家，巴西拥有超过260万辆的汽车市场规模，同时拥有完备的汽车制造产业链，可生产超过230万辆汽车，结合巴西在南美洲的地理位置与话语权，适合中国产业链企业把巴西当作在南美洲的业务支点，辐射整体南美洲汽车市场。
- ◆ 中国新能源智能汽车产业链出海有加速趋势，近年来主机厂与供应链企业在“一带一路”国家建厂频率上升，并初步形成“聚集效应”，在东南亚地区主要聚集在印度尼西亚、泰国与马来西亚；在东欧地区主要集中在匈牙利与波兰；在南美地区主要集中在巴西。与此同时，中国新能源智能汽车产业链开始主导国际标准的设立制定，并逐步将部分核心技术共享，赋能海外市场，这表明中国企业在该产业链及行业内已具备一定的国际话语权，为未来中国新能源智能汽车产业链企业出海“走向深蓝”角逐国际市场奠定基础。
- ◆ 由于时间和精力有限，本报告对于中国新能源智能汽车产业链出海的研究与讨论难免存在疏漏与偏差，截至本报告发布，诸多国家的2024年全年数据未公布，敬请谅解。

■ 亿欧智库已发布汽车出海及智能化相关报告



持续关注
敬请期待

◆ 团队介绍:

亿欧智库 (EO Intelligence) 是亿欧旗下的研究与咨询机构。为全球企业和政府决策者提供行业研究、投资分析和创新咨询服务。亿欧智库对前沿领域保持着敏锐的洞察，具有独创的方法论和模型，服务能力和质量获得客户的广泛认可。

亿欧智库长期深耕新科技、消费、大健康、汽车出行、产业/工业、金融、碳中和等领域，旗下近100名分析师均毕业于名校，绝大多数具有丰富的从业经验；亿欧智库是中国极少数能同时生产中英文深度分析和专业报告的机构，分析师的研究成果和洞察经常被全球顶级媒体采访和引用。

以专业为本，借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势，亿欧智库的研究成果在影响力上往往数倍于同行。同时，亿欧内部拥有一个由数万名科技和产业高端专家构成的资源库，使亿欧智库的研究和咨询有强大支撑，更具洞察性和落地性。

◆ 报告作者:



陈昊南

亿欧汽车 分析师

Email: chenhaonan@iyiou.com

◆ 报告审核:



李浩诚

亿欧汽车 研究总监

Email: lihaocheng@iyiou.com



杨永平

亿欧执行总经理、亿欧汽车总裁

Email: yangyongping@iyiou.com

◆ 版权声明：

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的追求但不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映亿欧智库于发布本报告当日之前的判断，在不同时期，亿欧智库可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。亿欧智库不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，亿欧智库对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者可自行关注相应的更新或修改。

本报告版权属于亿欧智库，欢迎因研究需要引用本报告内容，引用时需注明出处为“亿欧智库”。对于未注明来源的引用、盗用、篡改以及其他侵犯亿欧智库著作权的商业行为，亿欧智库将保留追究其法律责任的权利。

◆ 关于我们：

亿欧是一家专注科技+产业+投资的信息平台和智库；成立于2014年2月，总部位于北京，在上海、深圳、南京、纽约设有分公司。亿欧立足中国、影响全球，用户/客户覆盖超过50个国家或地区。

亿欧旗下的产品和服务包括：信息平台亿欧网（iyiou.com）、亿欧国际站（EqualOcean.com）、研究和咨询服务亿欧智库（EO Intelligence），产业和投融资数据产品亿欧数据（EO Data）；行业垂直子公司亿欧大健康（EO Healthcare）和亿欧汽车（EO Auto）等。

◆ 基于自身的研究和咨询能力，同时借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势；亿欧为创业公司、大型企业、政府机构、机构投资者等客户类型提供有针对性的服务。

◆ 创业公司

亿欧旗下的亿欧网和亿欧国际站是创业创新领域的知名信息平台，是各类VC机构、产业基金、创业者和政府产业部门重点关注的平台。创业公司被亿欧网和亿欧国际站报道后，能获得巨大的品牌曝光，有利于降低融资过程中的解释成本；同时，对于吸引上下游合作伙伴及招募人才有积极作用。对于优质的创业公司，还可以作为案例纳入亿欧智库的相关报告，树立权威的行业地位。

◆ 大型企业

凭借对科技+产业+投资的深刻理解，亿欧除了为一些大型企业提供品牌服务外，更多地基于自身的研究能力和第三方视角，为大型企业提供行业研究、用户研究、投资分析和创新咨询等服务。同时，亿欧有实时更新的产业数据库和广泛的链接能力，能为大型企业进行产品落地和布局生态提供支持。

◆ 政府机构

针对政府类客户，亿欧提供四类服务：一是针对政府重点关注的领域提供产业情报，梳理特定产业在国内外的动态和前沿趋势，为相关政府领导提供智库外脑。二是根据政府的要求，组织相关产业的代表性企业和政府机构沟通交流，探讨合作机会；三是针对政府机构和旗下的产业园区，提供有针对性的产业培训，提升行业认知、提高招商和服务域内企业的水平；四是辅助政府机构做产业规划。

◆ 机构投资者

亿欧除了有强大的分析师团队外，另外有一个超过15000名专家的资源库；能为机构投资者提供专家咨询、和标的调研服务，减少投资过程中的信息不对称，做出正确的投资决策。

◆ 欢迎合作需求方联系我们，一起携手进步；电话 010-53321289，邮箱 hezuo@iyiou.com



 亿欧智库

网址: <https://www.iyiou.com/research>

邮箱: hezuo@iyiou.com

电话: 010-53321289

北京: 北京市朝阳区关庄路2号院中关村科技服务大厦C座4层 | 上海: 上海市徐汇区桂平路391号新漕河泾国际商务中心B座1703

深圳: 广东省深圳市南山区华润置地大厦 C 座 6 层 | 纽约: 4 World Trade Center, 29th Floor-Office 67, 150 Greenwich St, New York, NY 10006