

CHINA VEHICLE EXPORT WHITEPAPER • VOL.01 • 2026

# 中国整车出口白皮书

全球出口格局 · 品类结构 · 新能源出海 · 目的地版图 · 车企海外布局 · 市场开发

出品：特易资讯 TOPEASE

**1073.48** 亿美元

2026年1-7月  
整车出口额\*

**+54.9%**

2026年1-7月  
出口额同比\*

**639.9** 万辆

2026年1-7月  
整车出口量\*

**33** ↑

本报告覆盖  
整车HS编码

\*中国整车出口额来自特易E平台（中国海关口径，33个HS编码合计，2026年1-7月）；出口量、同比与全球数据来自海关总署、中汽协、乘联分会等公开权威机构。特易E平台覆盖232个国家和地区贸易数据。

# 本报告目录 · CONTENTS

报告按六篇推进：先看总量，再拆品类结构（含新能源子目），接着看车卖到哪，然后落到怎么找买家、做市场开发，最后看未来趋势与风险。中国出口数据来自特易E平台（中国海关口径，2026年1-7月）。

|                                                                                                                    |                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div>第一篇 · 整体情况</div> <div>1.1 总量量价：量价齐升的出口大盘</div> <div>1.2 出口结构：谁在挑大梁</div> <div>1.3 增长动能：增量来自哪里</div>           | <div>第二篇 · 核心品类结构</div> <div>2.1 乘用车 8703：排量、动力与新能源分化</div> <div>2.2 货车 8704 与客车 8702</div> <div>2.3 专用车、底盘车身与挂车</div>     |
| <div>第三篇 · 目的地市场</div> <div>3.1 目的地 Top10 与区域格局</div> <div>3.2 新兴市场重点：俄/墨/东南亚/中东/欧洲</div> <div>3.3 新能源目的地与趋势</div> | <div>第四篇 · 客户开发方式</div> <div>4.1 市场开发的底层逻辑</div> <div>4.2 用海关数据锁定买家</div> <div>4.3 双视角背调验伙伴</div> <div>4.4 多语触达与成交管理</div> |
| <div>第五篇 · 未来展望</div> <div>5.1 总量与结构的演进</div> <div>5.2 新能源与全球合规</div> <div>5.3 本地化产能、车企海外布局与目的地再平衡</div>           | <div>第六篇 · 政策与风险矩阵</div> <div>6.1 政策简报与出口窗口</div> <div>6.2 风险矩阵</div> <div>6.3 结语</div>                                    |

## 阅读指引

| 关注点        | 对应章节              |
|------------|-------------------|
| 整车出口总量与增速  | 导读 + 第一篇 1.1-1.3  |
| 新能源出口      | 第二篇 2.1 + 第三篇 3.3 |
| 分车型出口结构    | 第二篇 2.1-2.3       |
| 目的地分布与新兴市场 | 第三篇 3.1-3.3       |
| 车企出海路径     | 第五篇 5.3           |
| 怎么找海外买家    | 第四篇 4.1-4.4       |
| 趋势与风险      | 第五/六篇 5.1-6.3     |

版本说明：本报告完成于2026年9月，中国出口数据统计截止至2026年7月（2026年1-7月累计）；全球与区域数据以各来源最新公开口径为准。特易E平台覆盖232个国家和地区贸易数据。

## 导读 · 六个值得关注的变化

**中国整车出口仍在扩张，但扩张的形状变了**——变在哪、为什么、对做出口的企业意味着什么，是本报告起点。下面六条先用数据说话。



整车出口从“贸易出海”走向“产能出海”，目的地与品类都在重构

- ① 整车出口保持量价齐升。**2026年1-7月出口额1073.48亿美元（特易E平台33码合计）、同比+54.9%（海关总署金额口径），出口量639.9万辆；均价随结构变化在1.6万美元/辆上下。
- ② 乘用车是绝对主力。**8703在2026年1-7月整车出口额中占82.1%，货车与客车分列二三位，结构分化明显。
- ③ 新能源是增速引擎。**纯电（870380）与插混（870360/370）增速分别达+58.9%与+122.9%，是增量主来源；新能源占出口额比重已超五成。
- ④ 目的地更加多元。**2025年墨西哥以62.5万辆超越俄罗斯成为第一目的国，阿联酋增量最快（+24.2万辆），欧洲与东南亚新能源高增。
- ⑤ 车企从卖车走向建厂。**比亚迪、奇瑞、长城、长安的海外KD/整车工厂密集投产，本地化从“贸易”升级为“产能”。
- ⑥ 数据能力成为出海基本功。**用海关数据锁定买家、验证伙伴，越来越是中小出口商的常规动作——第六篇会展开讲。

六条变化之间的关系是：大盘仍在扩容，乘用车托底，新能源拉增速，目的地分散，车企本地化，而数据能力把前面五条串成可执行动作。

**读这本白皮书的正确顺序：**第一篇看总量，第二篇看品类结构（新能源子目含在乘用车里），第三篇看目的地，第四篇直接落到市场开发动作，第五、六篇看未来与风险。从业者建议先看导读和第四篇，再回翻数据；研究者按顺序读更顺。

**读数据时抓住三个问题就够了：**总量还在不在扩张通道？结构向哪边倾斜？你的目标市场在不在增量名单里？这三个问题想清楚了，后面六篇的图表和表格才不会变成信息噪音。

本报告数据口径与覆盖范围（一眼看清）

### 统计时段

2026年1-7月累计；全球与区域对比用2025全年公开口径

### 数据底座

特易E平台33个HS编码（中国海关口径）+ 中汽协/乘联分会/盖世等公开权威

### 适用对象

整车出口商、车企出海部门、市场与供应链研究者

数据来源：特易E平台 制图：特易E平台

# 整车出口全景 · 33 个 HS 编码速览（2026 年 1-7 月）

**从开篇 6 个变化到整车品类的整体概述**——底层是 33 个 HS 编码的出口数据（金额单位：亿美元，同比正红负绿）。乘用车（8703）是绝对主力，货车（8704）与客车（8702）次之，新能源子目（870380/870360/370）增速领先。底盘车身（870600）按特易系统导出一并纳入。下面这张速览表来自特易E平台，33 个编码一次看清。

 33 个整车 HS 编码出口金额与同比（2026 年 1-7 月，金额：亿美元）

| HS编码   | 品类名称                   | 2026年1-7月出口额(亿美元) | 同比       |
|--------|------------------------|-------------------|----------|
| 870310 | 雪地行走专用车/高尔夫球车/全地形车ATV  | 20.99             | +51.7%   |
| 870321 | 汽油乘用车 排量≤1000ml        | 0.96              | +6.2%    |
| 870322 | 汽油乘用车 1000ml<排量≤1500ml | 150.69            | +31.4%   |
| 870323 | 汽油乘用车 1500ml<排量≤3000ml | 106.29            | +21.9%   |
| 870324 | 汽油乘用车 排量>3000ml        | 0.50              | -1.4%    |
| 870331 | 柴油乘用车 排量≤1500ml        | 0.01              | +18.4%   |
| 870332 | 柴油乘用车 1500ml<排量≤2500ml | 4.33              | +186.2%  |
| 870333 | 柴油乘用车 排量>2500ml        | 0.16              | -5.8%    |
| 870340 | 油电混动HEV(不可外插电) 汽油+电机   | 72.68             | +96.0%   |
| 870350 | 油电混动HEV(不可外插电) 柴油+电机   | 0.00              | -88.7%   |
| 870360 | 插电混动PHEV 汽油+电机         | 218.26            | +123.0%  |
| 870370 | 插电混动PHEV 柴油+电机         | 0.00              | -98.7%   |
| 870380 | 纯电动乘用车 BEV             | 306.46            | +58.9%   |
| 870390 | 其他动力载人车(氢能等)           | 0.11              | +85.1%   |
| 870210 | 客车 仅装柴油发动机             | 20.70             | +21.1%   |
| 870220 | 客车 柴油+电机(不可外插电)        | 0.45              | +1341.4% |
| 870230 | 客车 汽油+电机(不可外插电)        | 0.00              | -41.4%   |
| 870240 | 客车 纯电动                 | 19.77             | +11.6%   |
| 870290 | 客车 其他                  | 3.26              | +9.0%    |
| 870410 | 非公路用自卸车(矿用等)           | 18.43             | +58.3%   |
| 870421 | 柴油货车 总重≤5吨             | 26.71             | +61.1%   |
| 870422 | 柴油货车 5吨<总重≤20吨         | 14.97             | +68.6%   |
| 870423 | 柴油货车 总重>20吨            | 36.63             | +23.0%   |
| 870431 | 汽油货车 总重≤5吨             | 12.80             | +26.4%   |
| 870432 | 汽油货车 总重>5吨             | 0.50              | +199.1%  |
| 870460 | 纯电动货车                  | 5.78              | +76.6%   |
| 870490 | 其他货运车辆                 | 0.20              | -18.0%   |
| 870510 | 起重车(汽车起重机)             | 12.80             | +2.4%    |
| 870520 | 钻探车                    | 0.04              | +1.5%    |
| 870530 | 消防车                    | 0.35              | +32.7%   |
| 870540 | 混凝土搅拌车                 | 7.29              | +29.8%   |
| 870590 | 其他专用车                  | 9.08              | +36.2%   |
| 870600 | 装有发动机的机动车底盘            | 2.26              | +20.8%   |

数据来源：特易E平台（33 个 HS 编码，2026 年 1-7 月）。金额单位亿美元，同比正红负绿。

# 01

## 整体情况：总量跃升，结构重塑

核心回答：2026年1-7月中国整车出口处于什么量级？增长来自哪里？

## 1.1 总量量价：量价齐升的出口大盘

**整车出口仍在扩张通道。**特易E平台口径（33个HS编码合计），2026年1-7月出口额1073.48亿美元，已逼近2025全年1382.02亿美元规模；海关总署整车出口金额口径，2026年1-7月同比+54.9%、出口量639.9万辆（同比+53.7%）。量价同步上行，说明不是靠低价走量，而是规模与结构一起走。

| 指标          | 2026年1-7月                  | 同比/说明              |
|-------------|----------------------------|--------------------|
| 出口额（亿美元）    | 1073.48（特易E平台33码合计）        | +54.9%（海关总署整车金额口径） |
| 出口量（万辆）     | 639.9（海关总署）                | +53.7%             |
| 出口均价（万美元/辆） | 约1.6                       | 与2025年基本持平（乘联分会）   |
| 新能源占出口额比重   | 58.0%（含HEV） / 51.3%（纯电+插混） | 较往年明显提升            |

读法：金额与数量同步正增长，是“健康扩张”的信号；均价回落主要源于出口车型结构与特斯拉占比变化，不代表单品贬值。数据：特易E平台（33个HS编码，2026年1-7月）。

图1.1 中国整车出口量：2025全年与2026年1-7月（万辆）



数据：中汽协（2025全年） / 海关总署（2026年1-7月） 制图：特易E平台

**量在涨、价在结构性低位，但这不是“贬值”是“结构”。**2025年整车出口量已达709.8万辆（中汽协新车出口口径），2026年1-7月639.9万辆（同比+53.7%），仅七个月就逼近去年全年的九成，扩张通道并未关闭；出口均价维持在约1.6万美元/辆（乘联分会），低位运行源于出口结构里平价乘用车与新能源小车占比抬升，并非单车越卖越便宜。所以看出口不能只看均价一条线，得把“量、额、价”三条线放一起——量额齐升、价因结构下探，才是真实图景。

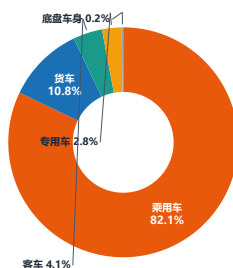
## 1.2 出口结构：谁在挑大梁

**乘用车是绝对主力，货车与客车分列其后。**按2026年1-7月出口额，8703乘用车占82.1%、8704货车10.8%、8702客车4.1%、8705专用车2.8%、底盘车身0.2%。结构分化在新能源子目上更明显。

| 车型大类 | HS范围 | 2026年1-7月出口额(亿美元) | 占整车比重 |
|------|------|-------------------|-------|
| 乘用车  | 8703 | 881.45            | 82.1% |
| 货车   | 8704 | 116.01            | 10.8% |
| 客车   | 8702 | 44.19             | 4.1%  |
| 专用车  | 8705 | 29.57             | 2.8%  |
| 底盘车身 | 8706 | 2.26              | 0.2%  |

数据：特易E平台（33个HS编码，2026年1-7月）。

图1.2 2026年1-7月整车出口额品类构成（亿美元）



数据：特易E平台（33码合计，2026年1-7月） 制图：特易E平台

**把金额拆成饼，结论一目了然：乘用车一家就吃掉整车出口额的八成以上。**2026年1-7月乘用车占82.1%，货车约占10.8%，客车、专用车、底盘车身合计不到一成。这意味着两件事：一是出口的“基本盘”高度依赖乘用车，任何针对乘用车的关税或认证变动，对整个盘子的影响都被放大；二是货车、客车、专用车虽然占比小，但单价高、客户集中，是“小而稳”的利基，适合避开乘用车价格战的企业切。



整车出口结构：乘用车托底，新能源拉增速

## 1.3 增长动能：增量来自哪里

**增量主要来自两处：新能源子目与新兴市场目的地。**纯电（870380）2026年1-7月出口额306.46亿美元、插混（870360/370）218.26亿美元，增速显著高于燃油车；目的地上，墨西哥、阿联酋、东南亚、中东贡献了多数新增量。这一章是后面品类篇与目的地篇的总纲。

- A 乘用车托底总量。**8703在金额与数量上都是第一主力，结构与全球需求高度重合。
- B 新能源拉增速。**纯电与插混增速领先，是增量主来源，占比已超五成。
- C 目的地分散化。**墨西哥跃居第一，阿联酋增量最快，传统单一市场依赖下降。

图1.3 新能源出口额结构：纯电 / 插混 / HEV（2026年1-7月，亿美元）



数据：特易E平台（2026年1-7月） 制图：特易E平台

**新能源不是“一个品类”，是“三种动力”在打架。**纯电（BEV）仍是绝对主力，2026年1-7月出口额306亿美元；插混（PHEV）增速最猛，同比+122.9%；油电混动（HEV，不可外插电）也跟着涨了约+96%。值得注意：HEV在中国口径下不计入“新能源”，但在很多充电基建弱的市场，它反而是最好卖的——这解释了为什么后面目的地篇会看到“纯电走法规友好市场、插混/HEV补位弱基建市场”的格局。增量来源这条线，到第三篇还会再展开。

# 02

## 核心品类结构：乘用车挑大梁，货车与客车分化

核心回答：各车型出口的量价与增速特征？

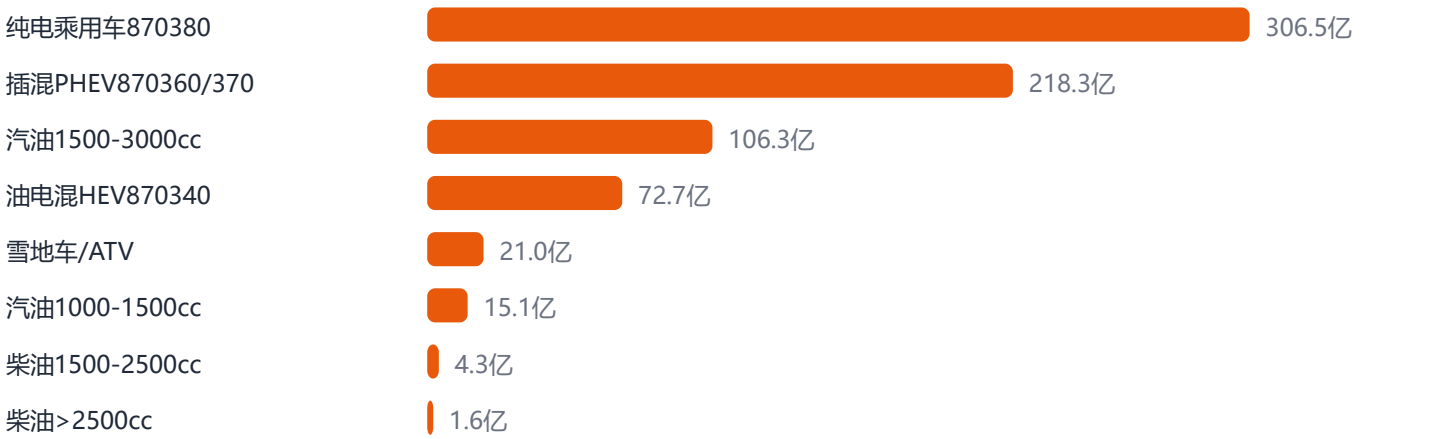
## 2.1 乘用车 8703：排量、动力与新能源分化

乘用车按"发动机类型 + 排量 + 能否外插电"切分，共 14 个一级子目。汽油（87032x）与柴油（87033x）仍是基本盘，混动看能否插电（不能870340/350，能870360/370），纯电870380增速领先。下面按子目看量价（2026年1-7月，金额亿美元，同比正红负绿）。

| HS     | 品类                     | 2026年1-7月(亿\$) | 同比      |
|--------|------------------------|----------------|---------|
| 870310 | 雪地行走专用车/高尔夫球车/全地形车ATV  | 20.99          | +51.7%  |
| 870321 | 汽油乘用车 排量≤1000ml        | 0.96           | +6.2%   |
| 870322 | 汽油乘用车 1000ml<排量≤1500ml | 150.69         | +31.4%  |
| 870323 | 汽油乘用车 1500ml<排量≤3000ml | 106.29         | +21.9%  |
| 870324 | 汽油乘用车 排量>3000ml        | 0.50           | -1.4%   |
| 870331 | 柴油乘用车 排量≤1500ml        | 0.01           | +18.4%  |
| 870332 | 柴油乘用车 1500ml<排量≤2500ml | 4.33           | +186.2% |
| 870333 | 柴油乘用车 排量>2500ml        | 0.16           | -5.8%   |
| 870340 | 油电混动HEV(不可外插电) 汽油+电机   | 72.68          | +96.0%  |
| 870350 | 油电混动HEV(不可外插电) 柴油+电机   | 0.00           | -88.7%  |
| 870360 | 插电混动PHEV 汽油+电机         | 218.26         | +123.0% |
| 870370 | 插电混动PHEV 柴油+电机         | 0.00           | -98.7%  |
| 870380 | 纯电动乘用车 BEV             | 306.46         | +58.9%  |
| 870390 | 其他动力载人车(氢能等)           | 0.11           | +85.1%  |

归类口诀：先看870310（雪地车/ATV）→ 再看发动机（汽油87032x/柴油87033x）→ 混动看能否插电 → 纯电870380 → 其他870390。数据：特易E平台（2026年1-7月）。

图2.1 乘用车8703各子目出口额（2026年1-7月，亿美元，Top8）



数据：特易E平台（2026年1-7月） 制图：特易E平台

乘用车内部其实分两条线：燃油基本盘 + 新能源增量盘。传统汽油1500-3000cc是燃油主力（106亿美元），但增速早已被新能源甩开——纯电（306亿）、插混（218亿）两个子目加在一起就超过了燃油全部子目之和。换句话说，今天谈“乘用车出口”，谈的八成是新能源。

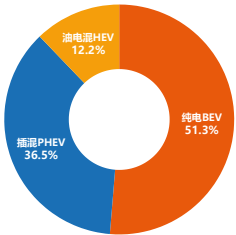
### 新能源乘用车：纯电与插混双线出海

新能源是整车出口的增速引擎，在乘用车里体现得最集中。纯电乘用车（870380）2026年1-7月出口额306.46亿美元、同比+58.9%；插电混动（870360/370）218.26亿美元、同比+122.9%；油电混动（870340/350，不可外插电）72.68亿美元、同比+96.0%。纯电客车（870240）、纯电货车（870460）在商用车侧同样高增。

| 新能源品类     | HS         | 2026年1-7月出口额(亿美元) | 同比      |
|-----------|------------|-------------------|---------|
| 纯电乘用车 BEV | 870380     | 306.46            | +58.9%  |
| 插电混动 PHEV | 870360/370 | 218.26            | +123.0% |
| 油电混动 HEV  | 870340/350 | 72.68             | +96.0%  |
| 纯电客车      | 870240     | 19.77             | +11.6%  |
| 纯电货车      | 870460     | 5.78              | +76.6%  |
| 其他动力(氢能等) | 870390     | 1.07              | +85.1%  |

注意：870460纯电货车是中国税则本国子目，国际HS无对应项，出口需办理出口许可证。HEV（油电混动）在中国口径下不计入“新能源”，但本报告按品类结构一并列出。数据：特易E平台（2026年1-7月）。

图2.2 新能源乘用车出口额构成（2026年1-7月，亿美元）



数据：特易E平台（2026年1-7月） 制图：特易E平台

**纯电一家占新能源乘用车出口额的近六成，但插混的“追赶速度”更吓人。**2026年1-7月纯电306亿美元、插混218亿、HEV约73亿——纯电仍是基本盘，可插混同比+122.9%、HEV同比+96%，增速远超纯电的+58.9%。这背后是海外充电基建不均的现实：发达国家纯电吃得下，新兴市场更吃插混/HEV。所以做新能源出口，别只盯着纯电，插混在“一带一路”和拉美反而可能是更容易起量的切口。

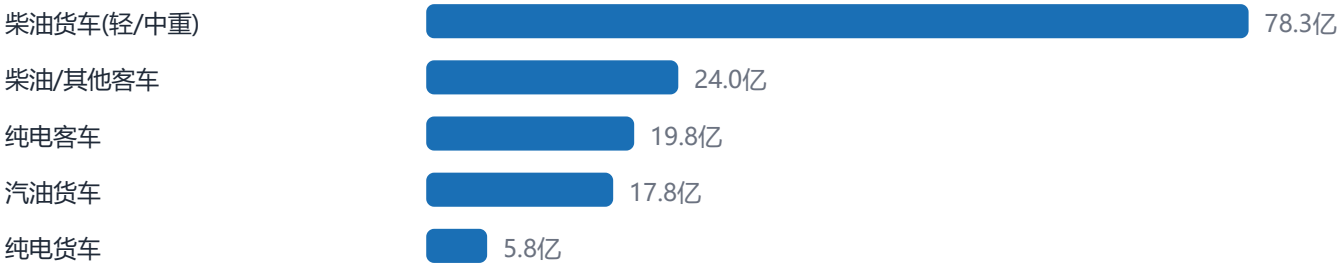
## 2.2 货车 8704 与客车 8702

**柴油货车是中重卡主力，纯电客车是新能源主力。**2026年1-7月货车出口额116.01亿美元，客车44.19亿美元；纯电货车870460是中国税则本国子目，出口需办许可证。

| 车型         | HS         | 2026年1-7月出口额(亿\$) | 同比     |
|------------|------------|-------------------|--------|
| 柴油货车(轻/中重) | 870421-423 | 78.31             | +44.7% |
| 汽油货车       | 870431-432 | 17.77             | +26.4% |
| 纯电货车       | 870460     | 5.78              | +76.6% |
| 纯电客车       | 870240     | 19.77             | +11.6% |
| 柴油/其他客车    | 870210/290 | 23.96             | +21.1% |

数据：特易E平台（2026年1-7月）。

图2.3 货车与客车细分出口额（2026年1-7月，亿美元）



数据：特易E平台（2026年1-7月） 制图：特易E平台

**货车这边是“柴油扛大梁、纯电在提速”。**柴油货车（轻/中重合计约78亿美元，870421+870422+870423）仍是中重卡出口主力，受益于俄罗斯、印度、东南亚的基建与矿业需求；纯电货车虽然基数小（5.8亿），但同比+76.6%，增速仍快于柴油货车的+44.7%。客车则已经是“纯电唱主角”——纯电客车（19.8亿）和柴油/其他客车（24.0亿）基本平分，考虑到纯电客车同比还有+11.6%、柴油客车基本走稳，纯电客车的占比只会继续往上走。对做商用车的企业，这条“柴油稳、纯电快”的曲线，就是产品排期的依据。

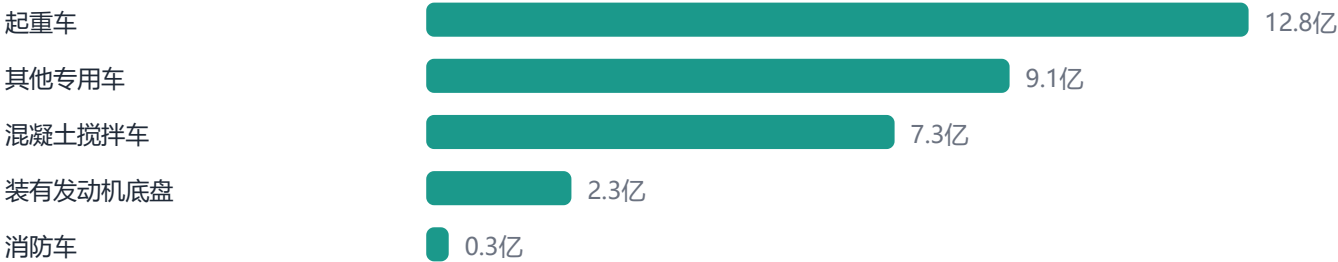
## 2.3 专用车、底盘车身

**专用车（8705）是“小而专”的赛道**——起重、钻探、消防、混凝土搅拌等，单值高、客户集中。底盘（8706）主要服务KD/CKD散件出口，本次数据含870600装有发动机的机动车底盘（2026年1-7月2.26亿美元）。三者合计占比不大，但对做细分市场的企业价值不低。

| 车型       | HS     | 2026年1-7月出口额(亿\$) | 同比     |
|----------|--------|-------------------|--------|
| 起重车      | 870510 | 12.80             | +2.4%  |
| 混凝土搅拌车   | 870540 | 7.29              | +29.8% |
| 其他专用车    | 870590 | 9.08              | +36.2% |
| 消防车      | 870530 | 0.35              | +32.7% |
| 装有发动机的底盘 | 870600 | 2.26              | +20.8% |

数据：特易E平台（2026年1-7月）。

图2.4 专用车细分出口额（2026年1-7月，亿美元）



数据：特易E平台（2026年1-7月） 制图：特易E平台

**把专用车细分摊开看，起重车一家就吃掉这个赛道近四成出口额。**2026年1-7月起重车12.8亿美元、其他专用车9.08亿、混凝土搅拌车7.29亿，三者构成主力；消防车虽只有0.35亿，但同比+32.7%、单价高、客户集中，是典型的“小众高利”品类。底盘（870600）2.26亿美元单独看不大，却是KD/CKD出口的关键零件——很多海外组装厂先从进口底盘起步，再逐步升级到整车建厂，所以它更像是“产能出海”的探针而非单纯一笔买卖。



专用车出口：起重、搅拌、消防，买家多是工程与市政大B

**专用车的出口逻辑和乘用车完全不同。**起重车、混凝土搅拌车、消防车这类产品，买家通常是政府工程部门、大型矿企、建筑集团或市政采购，订单周期长、认证要求高、售后网络重。也就是说，卖专用车不是“铺渠道”，而是“打大B+跑招标”。底盘（870600）虽然金额只有2.26亿美元，但它是KD/CKD出口的关键零件，很多海外组装厂先从进口底盘开始，再逐步升级到整车建厂。

**从数据里能看到的机会：**混凝土搅拌车同比+29.8%、其他专用车+36.2%、消防车+32.7%，几个细分赛道都在放量；底盘+20.8%说明散件出口也在动。对中小出口企业来说，专用车是避开乘用车价格战、做高毛利订单的方向；对车企来说，底盘出口是测试本地组装需求的低成本入口。

#### 📊 专用车出口的主要去向（2026年1-7月，按HS Top进口国归集）

| 车型       | 主要去向Top3       | 市场特征           |
|----------|----------------|----------------|
| 起重车      | 沙特阿拉伯/巴西/印度    | 中东基建+巴西矿业+印度工程 |
| 混凝土搅拌车   | 越南/沙特阿拉伯/阿联酋   | 东南亚基建+中东房建     |
| 消防车      | 英国/土库曼斯坦/巴基斯坦  | 政府与市政采购为主      |
| 其他专用车    | 俄罗斯联邦/越南/沙特阿拉伯 | 俄工程需求+东南亚基建    |
| 装有发动机的底盘 | 越南/埃及/印度       | KD/CKD组装入口     |

数据：特易E平台（2026年1-7月，按33码中专用车与底盘品类的进口国Top3归集）。

**一句话收口：**专用车不是“铺渠道”而是“打大B+跑招标”，买家多为政府工程、矿企、市政采购；底盘出口则是测试本地组装需求的低成本入口。对中小出口商，这是避开乘用车价格战、做高毛利订单的务实方向；对车企，底盘出口是验证海外组装需求的轻量探头。

**打法** 专用车打大B。政府工程、矿企、市政采购为主，靠招标与售后网络，不靠铺渠道。

**探针** 底盘看KD。870600底盘出口是测试本地组装需求的低成本入口，先做探头再建厂。

**切口** 避价格战。专用车是小而专的高毛利方向，适合中小出口商切入。

数据提示：专用车出口额基数虽小，但同比普遍在+30%上下，且客户集中、毛利高，是“小赛道大机会”的典型；底盘出口则是产能出海的低成本探头。

# 03

## 目的地市场：从亚非拉到全球

核心回答：车卖到哪？哪些市场增量快？

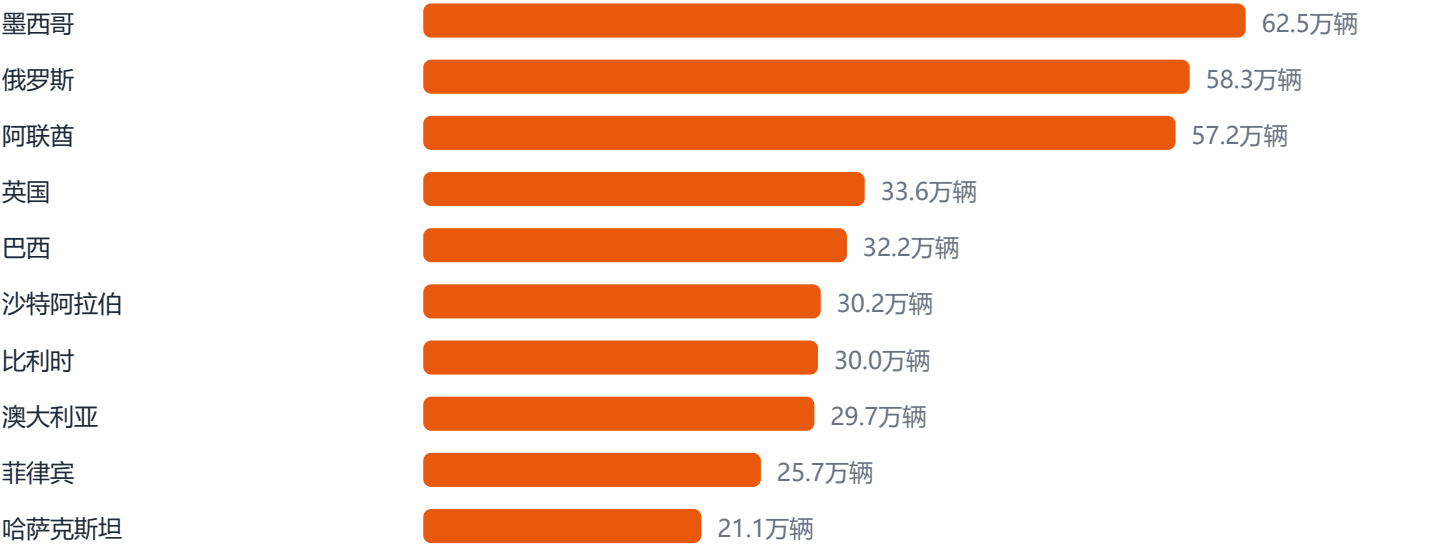
### 3.1 目的地 Top10 与区域格局

**目的地从传统市场走向全面分散。**据乘联分会（海关全口径，2025年整车出口832万辆，含低速电动车、二手车等），墨西哥以62.5万辆超越俄罗斯成为第一目的国，阿联酋增量最快（+24.2万辆）。区域上，欧洲、中东、中南美份额提升，拉美与中东成为第二主场。

| 排名 | 目的地   | 2025年(万辆) | 同比     | 区域      |
|----|-------|-----------|--------|---------|
| 1  | 墨西哥   | 62.52     | +40.5% | 北美/近岸枢纽 |
| 2  | 俄罗斯   | 58.27     | 回落     | 俄罗斯与中亚  |
| 3  | 阿联酋   | 57.19     | +73.1% | 中东      |
| 4  | 英国    | 33.56     | +72.3% | 欧洲      |
| 5  | 巴西    | 32.21     | +36.0% | 拉美      |
| 6  | 沙特阿拉伯 | 30.22     | +10.2% | 中东      |
| 7  | 比利时   | 30.01     | +7.1%  | 欧洲(中转)  |
| 8  | 澳大利亚  | 29.74     | +67.4% | 大洋洲/右舵  |
| 9  | 菲律宾   | 25.67     | +52.0% | 东南亚     |
| 10 | 哈萨克斯坦 | 21.15     | +70.3% | 俄罗斯与中亚  |

数据来源：乘联分会秘书长崔东树披露，海关全口径，2025年全年整车出口832万辆（含低速电动车、二手车等）。俄罗斯受进口关税上调至20%-38%、车辆报废税暴涨70%-85%等政策影响，叠加购买力因素，同比回落。

图3.1 整车出口目的地 Top10（2025年，万辆）



数据：乘联分会（海关全口径，2025年整车出口832万辆，含低速电动车、二手车等） 制图：特易E平台

**目的地榜单最直观的变化：墨西哥把俄罗斯挤到了第二。**2025年墨西哥62.5万辆、俄罗斯58.3万辆，前两名咬得很紧；阿联酋57.2万辆紧随其后，英国、巴西、沙特、比利时、澳大利亚、菲律宾、哈萨克斯坦构成第二梯队。值得注意的是，榜单里"中东+拉美"的份额明显抬升——这正是后面讲新能源目的地时会看到的"多极并重"格局的雏形。对出口商来说，榜单前三是必争之地，但第二梯队里的沙特、澳大利亚、菲律宾、哈萨克斯坦，反而可能是"竞争没那么卷、中国车占比还在升"的机会点。

## 3.2 新兴市场重点：俄 / 墨 / 东南亚 / 中东 / 欧洲

**五个市场各有打法。**俄罗斯是燃油车与重卡的高需求市场（2025年同比回落但仍居第二）；墨西哥承接北美近岸外包与转口，跃居第一；东南亚偏好高性价比乘用车与新能源（印尼、泰国新能源高增）；中东高端消费与基建投资并行（阿联酋、沙特）；欧洲以比利时为中转枢纽、英国为终端，新能源渗透深。

**俄 燃油与重卡高需求。**本土供给受限，中国车填补空缺，柴油货车与乘用车增量明显（2025同比回落属阶段性）。

**墨 近岸与转口枢纽。**靠近北美，KD与转口并存，是产能布局的跳板（2025年62.5万辆，第一）。

**东南亚 性价比 + 新能源双驱动。**年轻人口与内容电商带动入门乘用车与纯电（印尼+172%、泰国+57%）。

**中东/欧 高端消费 + 基建 + 合规。**豪华乘用车与工程专用车（中东），新能源经比利时中转进西欧。



目的地版图：从俄罗斯到拉美，从欧洲中转到中东基建

图3.2 五大新兴市场速写（2025–2026）

### 俄罗斯

58.3万辆居第二，燃油+重卡高需；2025同比回落属阶段性回调

### 墨西哥

62.5万辆居第一，近岸+转口枢纽，是产能布局的跳板

### 东南亚

印尼新能源+172%、泰国+57%，性价比+新能源双驱动

### 中东

阿联酋57.2万辆、增量最快，高端消费与基建投资并行

### 欧洲

比利时中转28.49万辆，新能源渗透深、合规门槛最高

数据：乘联分会/盖世汽车研究院（2025） 制图：特易E平台

**市场选择没有标准答案，但有数据可依。**用海关数据先看三个指标：进口规模是否够大、中国车占比是否在升、Top进口商是否集中。三者都向好的市场，投入产出比最高；规模小但中国占比低的市场，可能是抢日韩份额的机会点。下面这套组合是我们在特易E平台上帮客户跑市场开发时常用的切入点。

### 特易E平台 · 目的地市场开发 先看清“车卖到哪”，再决定“资源往哪投”

对整车出口商来说，选对目的地比盲目撒网重要。用特易E平台把Top进口商、采购节奏、竞品来源国拉出来，入场前先验证市场接受度。

#### Top进口商清单

按HS编码与市场方面拉出活跃买家及采购量

#### 采购节奏追踪

看月度/季度进口波动，判断淡旺季与下单窗口

#### 竞品来源国

中国/日韩/欧美占比变化，找可切入的空档

#### 市场接受度验证

多个HS的Top3重叠度越高，切入阻力越小

外贸资讯宝GT8.0 · 小易AI3.0

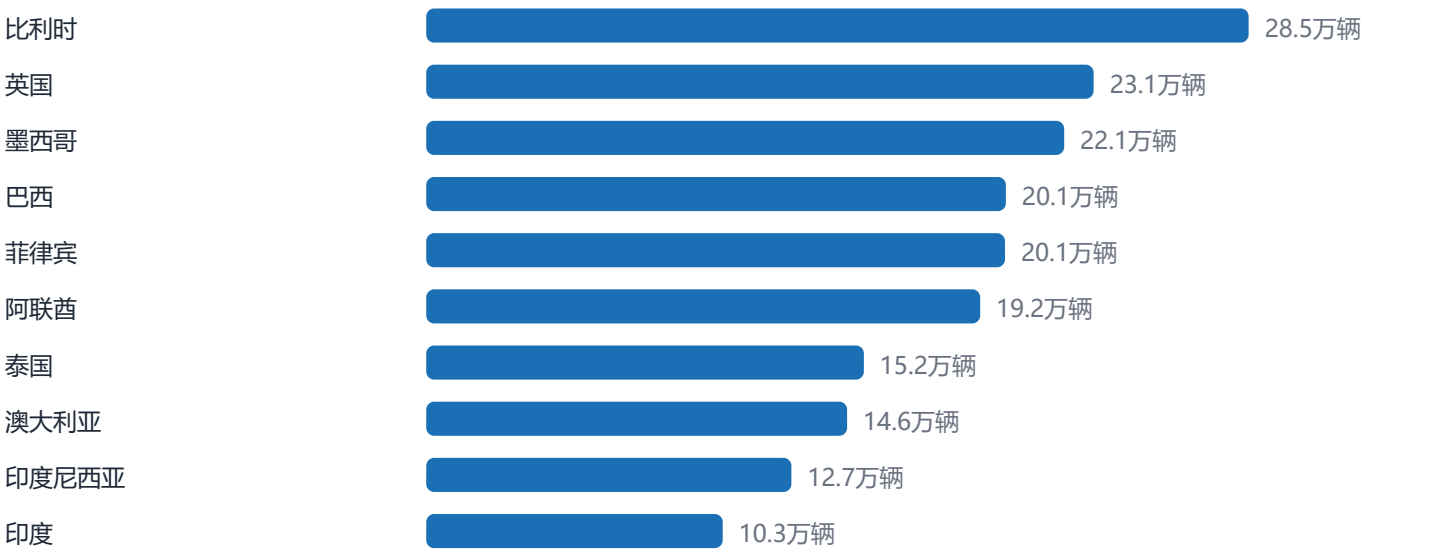
### 3.3 新能源的目的地与趋势

**新能源出口目的地与燃油车不完全重合。**据乘联分会崔东树披露，2025年中国新能源乘用车出口前五大市场为比利时（28.49万辆）、英国（23.12万，+92.1%）、墨西哥（22.10万，+156.3%）、巴西（20.08万，+33.5%）、阿联酋（19.19万，+149.2%）；菲律宾（20.05万，+187.4%）、泰国（15.16万，+57.2%）、澳大利亚（14.58万，+67.0%）、印度尼西亚（12.65万，+173.0%）、印度（10.27万，+128.5%）等增速惊人。欧洲（比利时中转）稳态承接，中东与东南亚高增放量。

| 新能源乘用车目的地 | 2025年(万辆) | 同比      |
|-----------|-----------|---------|
| 比利时       | 28.49     | +6.2%   |
| 英国        | 23.12     | +92.1%  |
| 墨西哥       | 22.10     | +156.3% |
| 巴西        | 20.08     | +33.5%  |
| 菲律宾       | 20.05     | +187.4% |
| 阿联酋       | 19.19     | +149.2% |
| 泰国        | 15.16     | +57.2%  |
| 澳大利亚      | 14.58     | +67.0%  |
| 印度尼西亚     | 12.65     | +173.0% |
| 印度        | 10.27     | +128.5% |

数据：乘联分会崔东树（2025年新能源乘用车出口，万辆口径）。

图3.3 新能源乘用车目的地 Top10（2025年，万辆）



数据：乘联分会崔东树（2025年新能源乘用车出口，万辆口径） 制图：特易E平台



新能源出海：目的地与燃油车错位，合规门槛更高

- 纯电

纯电走法规友好市场。充电与碳排合规越完善的地方，纯电占比越高（西欧、部分发达国家）。
- 插混

插混/HEV补位基建弱市场。充电不完备的地区，插混与油电混动接受度更高。

# 04

## 客户开发方式：怎么做好整车出口市场开发

核心回答：怎么找到、验证并触达海外采购商，把车卖出去？

## 4.1 市场开发的底层逻辑：先看市场，再找客户

**整车出口和快消不一样，单值高、认证重、售后重、决策链长**——买家往往是政府、大经销商、矿企或公交公司，不是小B。所以打法上，第一步永远不是发邮件，而是先把目标市场看清楚：这个国家过去两年谁在买车、买什么车型、主要从哪国进口。看完市场再定产品与渠道，顺序反了容易空对空。

**我们平时帮客户跑通的逻辑就四步**：用特易E平台的海关数据画买家地图 → 企业工商验证实力 → 联系人触达 → CRM全程管理。前面看得越准，后面跟进越省劲。下面把每一步拆开讲。

图4.1 整车出口市场开发四步法

### ① 看清市场

海关数据画买家地图

### ② 锁定买家

HS+市场拉进口商清单

### ③ 验证伙伴

双视角背调验实力

### ④ 触达成交

AI开发信+LinkedIn+CRM

数据来源：特易E平台 制图：特易E平台



用海关数据画一张买家地图，再决定先敲哪扇门

## 4.2 第一步：用海关数据锁定目标市场的买家地图

**选HS、选市场、拉进口记录，三步出一张买家清单**。比如做乘用车，就锁定8703；想进东南亚，就拉泰国/印尼/越南近两年的乘用车进口记录。记录里通常能看到：前几大进口商是哪家、采购节奏（月度/季度）、竞品主要来自中国还是日韩。这基本就把“谁在买、买多少、从哪买”画出来了。

**再叠加我们特易E平台里的数据看接受度**。本白皮书每个HS编码都带了“主要出口目的地Top3”——如果一个市场反复出现在多个HS的Top3里，说明它对中国车接受度已经很高，切入阻力小；如果中国车占比低但进口量大，那可能是抢日韩份额的机会点。

**看点1 进口商集中度**。前三大占比高，说明渠道集中，搞定一两家就打通半边天。

**看点2 竞品来源国**。中国占比在升，切入点往往是比日韩更快的交付与性价比。

**看点3 采购节奏**。按月看淡旺季，开发信和样品节奏跟着走，不打无准备之仗。

## 4.3 第二步：双视角背调，验证买家实力

**清单出来后别急着发，先验真**。我们在特易E平台上常用的“双视角”是：一边看进口数据视角——这家公司是不是真有稳定清关记录、采购量是否连贯，借此避开空壳与中间商陷阱；另一边看企业工商视角——成立年限、注册资本、股东结构、关联企业，判断它是不是有真实体量的经销商。

**我们客户的实际做法：**两个视角交叉验证后，优先跟进“有稳定进口 + 有实体工商”的买家，纯贸易壳一律后置。这套动作看着多一步，但能省掉后面一半的坏账和扯皮。

## 4.4 第三步：多语开发信 + LinkedIn 触达决策人

**触达讲究“对的人、对的语”。**小易AI 3.0可以按需生成英、西、阿、俄等多语开发信，按市场语言定制卖点；同时用LinkedIn定位采购总监、CEO这类决策人，比盲发邮箱命中率高得多。不同市场风险点不同：欧洲讲合规与碳足迹，中东讲豪华感与服务，拉美讲性价比与金融方案——开发信的钩子得跟着换。

**新能源市场尤其要合规前置。**进欧盟得先讲清电池法规与碳足迹，这事儿在设计开发信之前就该想明白，不然前端谈得欢、后端卡清关。

图4.2 不同市场的开发信“开场白”怎么换

|                                   |                                  |
|-----------------------------------|----------------------------------|
| <b>欧洲</b><br>先讲碳足迹+电池护照，合规是门槛不是卖点 | <b>中东</b><br>讲豪华配置与高温可靠性，服务网络要跟上 |
| <b>拉美</b><br>性价比+金融方案切入，注意汇率与结算   | <b>俄/中亚</b><br>俄语+本币结算，绕开美元通道    |

特易E平台 · 多语触达经验 制图：特易E平台

**同一台车，卖不同市场要换“开场白”。**这不是话术包装，是合规与需求双重驱动：欧盟买家第一关是碳数据，中东买家第一关是可靠与服务，拉美买家吃金融方案，俄/中亚买家认本币结算。小易AI 3.0按市场语言生成开发信时，钩子要跟着市场走，而不是一套模板发全球。

## 4.5 第四步：客户管理不漏球，以及不同车型的打法差异

**从线索到成交全程留痕，跟进节奏不打断。**我们在特易E平台用推荐指数给买家排优先级，哪家标了高推荐、哪家在谈样车、哪家卡在认证，一眼看清，不会跟丢也不会平均用力。

**车型不同，打法也得分：**乘用车靠品牌、渠道加内容（社媒种草），主战场在俄/中东/墨/东南亚；货车、客车、专用车靠大客户与招标（政府、矿企、公交公司），俄/东南亚/中东基建是重点；新能源则合规前置、先选法规友好市场再推。下面这张组合卡是我们客户在特易E平台用得最顺的一套。

### 特易E平台 · 整车出口市场开发 从数据到成交，四步跑通海外买家

下面四块是我们客户做整车出口用得最顺的组合，覆盖“找得到、验得清、触得达、管得住”。

#### 海关数据看市场

232国、110亿+一手贸易记录，按HS与市场拉出进口商与采购节奏

#### 双视角背调验伙伴

用进口数据 + 企业工商交叉验证买家实力，避开空壳与中间商陷阱

#### AI开发信 + LinkedIn触达

小易AI 3.0生成多语开发信，LinkedIn 定位决策人

#### 客户管理不漏球

从线索到成交全程留痕，推荐指数排优先级

外贸资讯宝GT8.0 · 易搜邮6.0 · 小易AI3.0 · 易询盘GEO

# 05

## 未来展望：从规模扩张到结构制胜

核心回答：未来几年整车出口会怎么走？

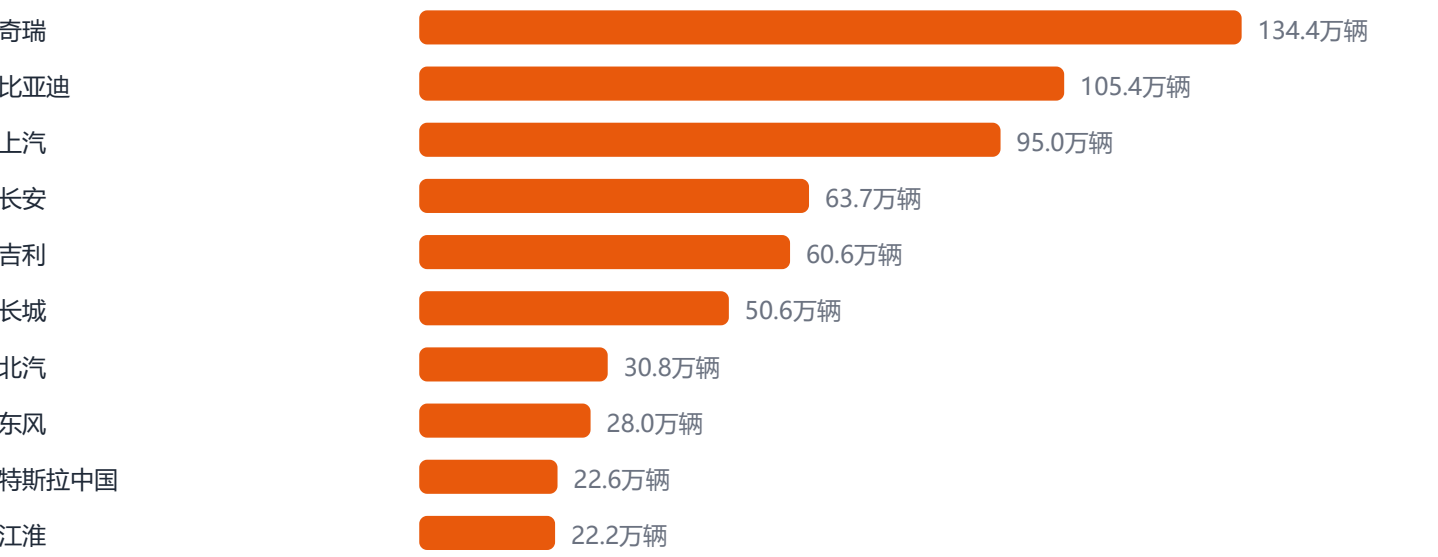
## 5.1 总量与结构的演进

**增速会从“高增长”自然回落到“高基数下的结构驱动增长”。**2026年1-7月整车出口仍+53.7%（海关量）、+54.9%（金额），但基数已显著抬升——未来绝对值继续扩张，增速温和下行是大概率。真正的变化在结构：纯电+插混占出口额已超五成（特易口径），HEV补位；乘用车继续托底，货车/客车随基建与能源市场起伏。

| 方面      | 当前状态(2026年1-7月)          | 展望                   |
|---------|--------------------------|----------------------|
| 出口规模    | 639.9万辆/1073亿美元(特易33码)   | 绝对值续扩，增速温和回落         |
| 新能源占比   | 纯电+插混占出口额51.3%           | 站稳五成，HEV补位           |
| 均价      | 约1.6万美元/辆                | 短期受结构影响偏低，高附加值车型占比回升 |
| 出口量前十车企 | 奇瑞134.4/比亚迪105.4万辆(2025) | 头部集中度维持              |

数据：特易E平台/海关总署/中汽协（2026年1-7月及2025年）。

图5.1 2025年整车出口量 Top10 车企（万辆）



数据：中汽协（2025年出口量，万辆） 制图：特易E平台

**出口量的“头部集中度”比很多人想的高。**2025年奇瑞134.4万辆、比亚迪105.4万辆两家就接近240万辆，加上汽、长安、吉利、长城，前六家占了出口量的大半壁江山。这带来一个判断：整车出口的增量，很大程度上是头部车企全球化战略的外溢——它们的海外建厂、渠道铺设，会直接重塑后面要讲的“目的地再平衡”。对中小出口商和零部件企业来说，跟着头部车企的海外布局走（做它的配套、做它还没覆盖的缝隙市场），往往比自己从零拓荒更稳。

## 5.2 新能源与全球合规

**新能源出海的胜负手，越来越从“产品”转向“合规”。**欧盟碳边境调节机制（CBAM）、电池法规与碳足迹要求，会把纯电出口的门槛抬高；反过来看，谁先把合规跑通，谁就能稳占西欧与发达国家市场。插混与HEV因为对充电基建依赖低，会在中东、东南亚、拉美等市场继续放量——“纯电走法规友好市场、插混补位弱基建市场”的格局会强化。

- **2025 欧盟电池法框架落地**  
新电池法要求电池全生命周期碳足迹核算与信息归集，倒逼供应链透明化
- **2026 CBAM 正式运行**  
首批覆盖钢铁、铝等原材料；同年8月电池碳足迹标签强制落地
- **2027 电池护照强制执行**  
2027年2月起电池护照强制执行，无护照不得入市
- **2028 整车纳入 CBAM**  
整车被纳入CBAM征收范围，纯电出口隐含碳成本打实计入

**把合规当成“成本”还是“护城河”，是两种活法。**对单一企业来说，碳足迹追溯、电池护照、本地化率都是实打实的投入；但对先跑通的企业，这些反而成了挡住后来者的门槛。欧盟的CBAM和电池法规看似在限制，本质是“用规则筛选玩家”——能拿出全链路碳数据的，才有资格进西欧。我们看到的一个规律是：新能源出海越早把合规前置到产品设计阶段，后端清关和准入就越顺；等前端谈得火热、后端卡在碳数据，才是真浪费。

图5.2 各市场合规要点速查

|                                          |                                       |
|------------------------------------------|---------------------------------------|
| <b>欧盟</b><br>门槛最高：碳足迹+电池护照+CBAM，先合规者稳占西欧 | <b>中东</b><br>相对宽松：重豪华感与高温适配，认证门槛低、起量快 |
| <b>东南亚</b><br>右舵/左舵混用，以本地化率激励换准入         | <b>拉美</b><br>自贸区+金融方案是切口，汇率与结算风险偏高    |
| <b>俄/中亚</b><br>认证走EAC体系，结算多用本币，需绕开美元通道   |                                       |

综合公开政策与行业研究整理 制图：特易E平台

**对应到开发动作上，合规前置意味着“先讲清再谈”。**进欧盟，开发信的第一句话就不该是价格，而是“我们能提供全链路碳足迹与电池护照”；进中东，讲的是豪华配置与高温可靠性；进东南亚，讲的是本地化率与KD合作可能。同一台车，卖不同市场要换不同的“开场白”——这不是话术，是合规与需求双重驱动的结果。后面第五篇尾声会把这个逻辑收回到“数据能力”上。

## 5.3 本地化产能、车企海外布局与目的地再平衡

**本地化从“可选项”变成“必选项”。**车企出海分三阶段：贸易出口 → KD/CKD 散件 → 海外建厂。早期靠整车出口打开市场，量上来后转KD散件以规避关税、贴近本地；再往后就是海外工厂与本地化供应链。2025年是“从产品出海到生态出海”的关键年，头部车企密集投产海外工厂。

图5.3 车企出海三阶段：从卖车到建厂



基于公开行业研究整理 制图：特易E平台

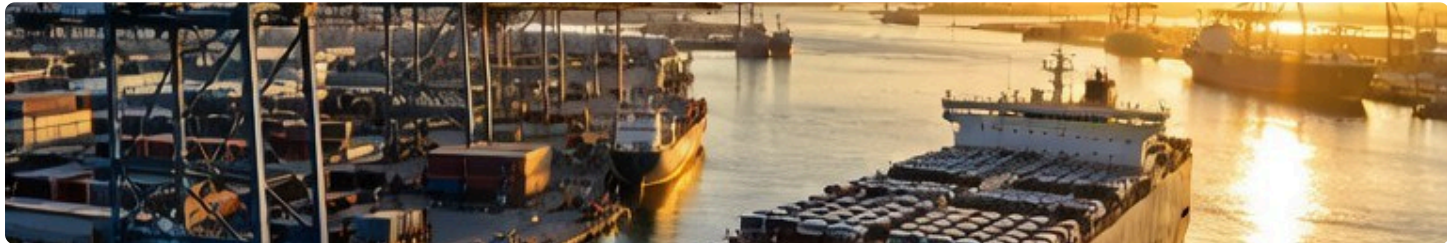
| 阶段     | 典型动作       | 数据需求      | 代表市场      |
|--------|------------|-----------|-----------|
| 贸易出海   | 整车出口、找经销商  | 买家清单、竞品价格 | 俄罗斯/中东/拉美 |
| KD/CKD | 散件出口、本地组装  | 进口政策、产能缺口 | 东南亚/墨西哥   |
| 产能出海   | 海外建厂、本地供应链 | 长期需求、用工合规 | 东南亚/欧洲/南美 |

注：出海阶段框架基于公开行业研究整理。

**头部车企的海外落子是一组公开可查的布局事实（不点名客户，仅行业视角）。**比亚迪：泰国罗勇工厂（15万辆，已投产）、乌兹别克斯坦合资工厂（5万辆，已投产）、巴西巴伊亚州工厂（2025.7首车下线，规划15万辆，拉美最大整车基地）、匈牙利塞格德工厂（2026年投产，规划20万辆，欧洲首座整车厂）；2025年海外销量约105万辆。奇瑞：全球"CBU+16家工厂（KD）"格局，马来西亚智能汽车工业园（2025开工，10万→30万辆）、土耳其电动车工厂（投资10亿美元，20万辆）、越南合资工厂（2025.10开工，12万辆）；2025年出口134.4万辆居首。长城：巴西伊拉塞马波利斯工厂（2025.8竣工，5万辆，带12家供应商，目标2026年60%本地化）。长安：泰国罗勇工厂（2025.5投产，一期10万→20万辆），规划海外整车及KD工厂共20个。吉利：与雷诺巴西合资（2025.11，引入GEA新能源架构，2026下半年本地化生产）。上汽通用五菱：印尼西爪哇工厂（15万辆，新能源市占率超37%）。

| 车企     | 海外工厂/KD代表布局      | 进展/产能                     |
|--------|------------------|---------------------------|
| 比亚迪    | 泰国/乌兹别克/巴西/匈牙利   | 泰国、巴西已投产；匈牙利2026Q2投产，欧洲首厂 |
| 奇瑞     | 马来西亚/土耳其/越南/埃及KD | 16家工厂格局，多国新建整车厂           |
| 长城     | 巴西工厂（收购戴姆勒）      | 2025.8竣工，5万辆，60%本地化目标     |
| 长安     | 泰国罗勇工厂           | 2025.5投产，10万→20万辆         |
| 吉利     | 雷诺巴西合资           | 2025.11成立，2026H2本地化生产     |
| 上汽通用五菱 | 印尼西爪哇工厂          | 15万辆，新能源市占率超37%           |

数据：上市公司公告及公开媒体报道整理（截至2025年公开口径）。



从“卖车”到“建厂”：本地化是出海的下一关

**目的地再平衡与产能布局同步发生。**长安提出2030年全球销量500万辆、新能源300万辆的目标，比亚迪海外规划产能合计约125万辆——这类目标背后，是“产能出海”取代“纯贸易出海”成为主线。目的地上，墨西哥第一、阿联酋增量最快的“多极并重”格局会延续，俄罗斯的恢复节奏则取决于其国内税费与结算环境。

特易E平台 · 车企出海情报

从贸易数据看海外产能缺口与KD机会

车企从贸易出海到产能出海，背后是当地需求、关税、本地化率三套逻辑。用特易E平台看目标国整车与散件进口缺口，能判断KD/建厂的真实窗口。

整车进口缺口

看目标国整车进口规模与增速，判断需求是否够建厂

散件/KD机会

CKD/SKD进口记录反映本地组装配套成熟度

关税与政策

结合自贸协定与本地化率要求，算清贸易 vs 建厂成本

供应链落地

工商数据找本地经销商、合作伙伴与供应商

外贸资讯宝GT8.0 · 易询盘GEO

- 研判

增速换挡。高基数下增速回落，但体量继续变大。
- 研判

合规定份额。欧盟碳关税/电池法规抬高纯电门槛，先合规者占西欧。
- 研判

产能出海。KD/海外工厂从补充变标配，本地化率成准入硬约束。

# 06

## 政策简报与风险矩阵

核心回答：出口有哪些政策窗口与风险点？

## 6.1 政策简报与出口窗口

**整车出口的政策面，国内鼓励、海外分化。**国内有汽车出口资质与许可证管理（如870460纯电货车需出口许可证）；海外则是自贸协定、本地化率要求、碳关税三套逻辑并存。下面从几方面列政策窗口。

| 方面    | 政策/窗口              | 对出口的影响     |
|-------|--------------------|------------|
| 国内资质  | 出口许可证（如870460纯电货车） | 合规前置，需提前办理 |
| 自贸协定  | RCEP/中国-东盟等        | 降关税，利好东南亚  |
| 海外本地化 | 本地组装率要求（如土耳其/巴西）   | 推动KD/建厂    |
| 碳关税   | 欧盟CBAM/电池法规        | 抬高纯电合规门槛   |
| 近岸布局  | 美墨近岸外包             | 借墨西哥转口北美   |

注：基于公开政策与自贸协定（RCEP、中国-东盟、欧盟CBAM等）整理。

**三套逻辑叠加，出口商要会“借势”也要会“避坑”。**国内出口许可证（如870460纯电货车）是硬门槛，得提前办；RCEP/中国-东盟等自贸协定是红利，能直接降东南亚关税；而海外本地化率与碳关税是约束，逼着企业从“卖车”往“建厂”走。对中小出口商，最现实的切口是先自贸协定红利吃东南亚，再把合规前置到产品规划，别等清关被卡才补课。

## 6.2 风险矩阵

**风险不在“有没有”，而在“能不能提前看到”。**下面把主要风险按发生概率与影响程度排了个序（等级为基于公开信息的评估，非数据预测），便于排优先级。



政策与风险：提前看到，才来得及排优先级

| 风险        | 概率 | 影响 | 表现与应对                  |
|-----------|----|----|------------------------|
| 欧盟关税与CBAM | 高  | 高  | 对欧出口成本上升；提前做碳足迹与电池合规   |
| 目的国本地化率要求 | 中  | 高  | 被迫转KD/建厂；把产能布局前置       |
| 汇率与结算波动   | 高  | 中  | 新兴市场（俄/拉美）结算风险；锁汇+本币结算 |
| 认证合规不达标   | 中  | 高  | 认证不过无法清关；准入前先匹配标准      |
| 地缘政治/贸易壁垒 | 中  | 高  | 单一市场政策突变；目的地分散对冲       |
| 海运与交付时效   | 低  | 中  | 舱位与时效波动；长协+多港分流        |
| 价格战与利润挤压  | 高  | 中  | 国内卷到海外；用服务与金融方案拉开差异    |

注：风险评级基于公开信息评估，非数据预测。

图6.1 风险矩阵：概率 × 影响（基于公开信息评估，非数据预测）



注：基于公开信息评估，非数据预测。 制图：特易E平台

**用矩阵看风险，比用清单看更清楚“先防哪个”。**右上角（高概率×高影响）是必防区：欧盟CBAM/关税、目的国本地化率要求，这两项几乎确定发生且影响巨大，得在产品规划和产能布局阶段就前置处理。右下角（高概率×中影响）是常态摩擦：汇率结算、价格战，靠锁汇、本币结算和差异化服务去对冲。左下/左上（低概率）是偶发但冲击大的黑天鹅——地缘壁垒、认证突变，靠目的地分散来兜底。一句话：把资源压在右上，把机制铺在右下，把缓冲留在左下。

## 6.3 结语

**中国整车出口的这个故事，主线很清楚：**大盘仍在扩容，乘用车托底，新能源拉增速，目的地从俄墨双核走向多极并重，车企从卖车走向建厂。变数在海外——关税、本地化率、碳合规会重塑下一阶段的竞争格局。

**对做出口的企业来说，数据能力正从“加分项”变成“基本功”。**谁能先用海关数据看清一个市场的买家与竞品，再决定产品、渠道和节奏，谁就能在窗口期内少走弯路。把前面六篇串起来看，结论就一句：车要卖得出去，先得把市场看明白。

**看 先看市场再看客户。**用海关数据画买家地图，比盲发开发信命中率高得多。

**验 双视角验伙伴。**进口数据+企业工商交叉验证，避开空壳与中间商陷阱。

**管 线索到成交留痕。**推荐指数排优先级，不漏球、不平均用力。

全篇结论速览表

| 核心判断       | 数据支撑                                          |
|------------|-----------------------------------------------|
| ① 整车出口量价齐升 | 2026年1-7月出口额1073.48亿美元(特易33码)、量639.9万辆、+54.9% |
| ② 乘用车挑大梁   | 8703占整车出口额82.1%                               |
| ③ 新能源拉增速   | 纯电+58.9%、插混+122.9%，占出口额超五成                    |
| ④ 目的地分散化   | 墨西哥62.5万辆第一、阿联酋增量最快                           |
| ⑤ 车企本地化    | 比亚迪/奇瑞/长城/长安海外工厂密集投产                          |
| ⑥ 数据能力成基本功 | 海关数据驱动买家开发与触达                                 |

数据：特易E平台（33个HS编码，2026年1-7月）及公开行业研究。

整车出口的数据工具箱

**把车卖出去之前，先把市场看明白。**这是整本白皮书反复讲的逻辑。对整车出口企业来说，真正有用的不是一份通用报告，而是能随时回答"谁在买、买什么、从哪买"的海关数据工具。特易E平台覆盖232个国家和地区、110亿+一手贸易记录，外加4.5亿+企业工商数据与7.7亿+精准联系人，能按HS编码拉出目标市场的进口商清单、采购节奏、竞品来源国和买家工商画像。

**我们客户用得顺的四步组合：**第一步用海关数据看市场容量与买家分布；第二步用双视角背调验证买家实力；第三步用小易AI3.0生成多语开发信，再用LinkedIn触达决策人；第四步用易询盘GEO管理线索到成交。四步跑下来，市场开发和团队管理能连成一条线。

特易E平台 · 整车出口一站式方案

从海关数据到成交，四步跑通海外买家

覆盖市场洞察、买家开发、触达决策人、客户管理全流程，让整车出口的市场开发有数据可依、有节奏可循。

海关数据看市场

232国、110亿+一手贸易记录，按HS与市场拉出进口商与采购节奏

双视角背调验伙伴

进口数据+企业工商交叉验证，避开空壳与中间商陷阱

AI开发信+LinkedIn触达

小易AI3.0生成多语开发信，LinkedIn定位采购决策人

易询盘GEO管线索

从线索到成交全程留痕，推荐指数排优先级、分配任务

外贸资讯宝GT8.0 · 易搜邮6.0 · 小易AI3.0 · 易询盘GEO

出品：特易资讯（TOPEASE）· 数据覆盖232个国家和地区 · 2026年9月

**最后一句：**这本白皮书的数据会更新，但"先看市场、再找客户、用数据验证"的方法不会变。把它当成一张地图，而不是一份结论——真正有用的，是你拿着它去跑通自己的第一个海外买家。

# 特易资讯外贸白皮书目录

## 行业分析系列

|                                                         |                                                     |                                                       |                                                       |
|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <b>中国新能源汽车行业</b><br>全球竞争力分析与各国进口贸易法规影响<br>发布时间：2024年10月 | <b>中国对非洲二手车出口</b><br>及非洲重点进口国分析<br>发布时间：2024年10月    | <b>全球化化妆品市场概况</b><br>及中国化妆品出口情况分析<br>发布时间：2024年11月    | <b>中国半导体照明及应用领域</b><br>出口统计及市场发展趋势分析<br>发布时间：2024年11月 |
| <b>中国电动自行车及三轮车</b><br>东南亚市场出口分析<br>发布时间：2024年11月        | <b>中国充电桩及储能设备</b><br>出口分析及各国进口政策影响<br>发布时间：2025年05月 | <b>中国半导体行业出口分析</b><br>及各国进口政策影响<br>发布时间：2025年02月      | <b>中国二手车行业出口分析</b><br>及各国进口政策影响<br>发布时间：2025年02月      |
| <b>中国汽车零配件出口分析</b><br>及各国进口政策影响<br>发布时间：2025年03月        | <b>消费电子出海国别机会洞察白皮书</b><br>发布时间：2025年09月             | <b>中国生物制药、医疗设备及医用耗材出口及重点进口国市场分析</b><br>发布时间：2025年05月  | <b>中国婴儿用品出口分析及各国进口政策影响</b><br>发布时间：2025年06月           |
| <b>中国照明上下游行业出口分析及各国进口政策影响</b><br>发布时间：2025年06月          | <b>中国加工石材出口分析及各国进口政策影响</b><br>发布时间：2025年06月         | <b>中国阀门出口分析及各国进口政策影响</b><br>发布时间：2025年07月             | <b>双循环格局下的战略升级与全球机遇 二手车出口市场分析</b><br>发布时间：2025年11月    |
| <b>中国橡胶制品出口分析及各国进口政策</b><br>发布时间：2025年08月               | <b>中国塑料制品出口分析及各国进口政策</b><br>发布时间：2025年08月           | <b>破局结构矛盾 探寻新市场红利 中国碳纤维出口全景分析白皮书</b><br>发布时间：2025年12月 | <b>破解政策难题 深挖全球红利 中国医药中间体出口全景分析</b><br>发布时间：2025年12月   |
| <b>中国光伏行业出口分析及各国进口政策影响</b><br>发布时间：2026年02月             |                                                     |                                                       |                                                       |

## 中企出海系列

|                                                                                                                                                           |                                   |                                    |                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|-------------------------------------|
|  <p><b>TOPEASE 2025 权威发布</b><br/>以数御术·全球贸易数据年鉴<br/>2026 外贸人必读的决策地图</p> |                                   | <b>越南市场贸易发展</b><br>发布时间：2025年02月   | <b>中亚市场贸易发展</b><br>发布时间：2025年03月    |
| <b>土耳其市场贸易发展</b><br>发布时间：2025年03月                                                                                                                         | <b>墨西哥市场贸易发展</b><br>发布时间：2025年04月 | <b>巴西市场贸易发展</b><br>发布时间：2025年05月   | <b>印度市场贸易发展</b><br>发布时间：2025年05月    |
| <b>美国市场贸易发展</b><br>发布时间：2025年08月                                                                                                                          | <b>俄罗斯市场贸易发展</b><br>发布时间：2025年08月 | <b>尼日利亚市场贸易发展</b><br>发布时间：2025年04月 | <b>印度尼西亚市场贸易发展</b><br>发布时间：2025年08月 |
|                                                                                                                                                           |                                   | <b>马来西亚市场贸易发展</b><br>发布时间：2025年09月 | <b>泰国市场贸易发展</b><br>发布时间：2025年09月    |

## 外贸干货系列

|                                                    |                                      |                                    |
|----------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|
| <b>2025-2026年度外贸企业营销数字化发展分析报告</b><br>发布时间：2026年03月 | <b>写给外贸人的展会营销指南</b><br>发布时间：2025年04月 | <b>非美市场贸易开发指南</b><br>发布时间：2025年04月 |
|----------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|

此外，定制化报告服务持续进行中，关注特易资讯订阅号，了解活动详情！

# 外贸资讯宝GT8.0 上线AI外贸业务员

作为AI外贸客户开发智能体，能调用特易真实贸易数据，自动完成从锁定潜在采购商、线索企业背调、挖掘联系人、撰写差异化开发信到一键启动营销流程，并将线索同步至CRM的全流程客户开发工作，整个开发过程无需人工介入。

## STEP 1 | 精准找客户

锁定整车出口意向买家，高质量采购商一网打尽



## STEP 2 | 智能做背调

多维评估企业画像，量化背调分数，风险一目了然

## STEP 3 | 轻松找对人

不用大海捞针，智能挖掘整车出口采购商关键决策人



## STEP 4 | 自动发邮件

每一篇开发信，都根据你的目标开发方向量身定制

## STEP 5 | 随时管客户

所有信息自动沉淀到 CRM，线索不丢、进度随时跟进



## 特易资讯TOPEASE

# 如何通过特易开发外贸整车出口客户？

2026 年 1-7 月中国整车出口额达 1073.48 亿美元、同比增长 54.9%，出口量 639.9 万辆，覆盖乘用车、货车、客车、专用车等 5 大类 33 个核心 HS 品类；乘用车以 82.1% 的占比撑起出口基本盘，新能源品类增速领跑、占出口额超五成，墨西哥跃居第一目的国，阿联酋增量最快，欧洲、东南亚、中东成为核心增长市场。这份《中国整车出口白皮书》，帮你把整车出海从品类布局做到分国市场开发深度落地。

## 一个平台，串联主动开发&引流获客



申请试用 免费体验



扫描二维码申请免费试用



订阅号

捕捉国际市场动态  
网罗前沿外贸资讯



服务号

外贸企业的智能助手  
提供一站式解决方案



视频号

洞察市场动态  
预见行业未来



抖音号

外贸风向标  
全球商机一网打尽