

中国新能源汽车出海洞察

华东区研究部
2024年5月

Accelerating success.

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn

并购家 免费行业报告网

IPOIPO.CN 每日更新 不用注册会员 无广告 永久免费

A sleek, dark-colored car is shown from a side-rear perspective, driving through a tunnel. The tunnel's interior is illuminated with a series of bright blue lights along the ceiling and walls, creating a sense of depth and motion. The car's rear light is glowing with a vibrant red light, contrasting with the blue ambient lighting. The car's design is modern and aerodynamic, with visible alloy wheels and a smooth body. The overall atmosphere is futuristic and high-tech.

中国新能源汽车出海洞察

1. 出海新征程

全球化3.0时代的中国企业出海新征程

第一阶段

- 1979年，国务院提出“出国办企业”，首次将发展对外投资作为国家政策，开启了中国企业对外直接投资的积极探索与尝试。之后的十年间，中国企业的全球化意识加强，海外投资逐渐活跃。
- 1997年亚洲金融危机后，我国政府出台了《关于鼓励企业开展境外带料加工装配业务的意见》等政策，为“走出去”指明具体贸易措施。

第二阶段

- 2000年的全国人大九届三次会议上，“走出去”顶层战略被正式提出。在更完善的支持政策下，中国企业加速走出国门。
- 2001年，随着我国加入世界贸易组织，我国政府推出了一系列优惠政策来放宽限制条件、扩大对外开放，便利外资企业进入中国市场，推动我国制造业快速发展成为“世界工厂”。

全球化1.0：代工贸易

有海外业务的中国企业

初代全球化，利用低成本优势将产品推向国际市场。

第三阶段

- 2008年，经济危机席卷全球，线下消费向线上转移，消费不振导致一些品牌效应不强、没有技术护城河的企业被迫退出市场。
- 2010年起，我国数字经济和互联网产业蓬勃发展，以腾讯、阿里为首的互联网企业将在国内相对成熟的电商模式复制到海外市场，通过技术、人才等优势迅速发展。

全球化2.0：技术创新

国际化的中国企业

中国企业全球化的目标从单纯扩大市场过渡到建立技术优势。

第四阶段

- 2020年至今，中国企业从“产品出海”转向“品牌出海”。在疫情反复和国际局势波动下，中国企业出海的业务受到不同程度影响，以低价内卷和粗放式广告投放的铺货模式受阻。出海企业纷纷寻求品牌效应，通过打造有辨识度的品牌来与消费者建立紧密联系、稳固市场份额。

全球化3.0：品牌塑造

有中国根基的全球企业

中国企业全球化的重点向品牌、营销与服务等高附加值环节延伸，通过品牌塑造和全球产业链布局形成竞争优势。

起步期

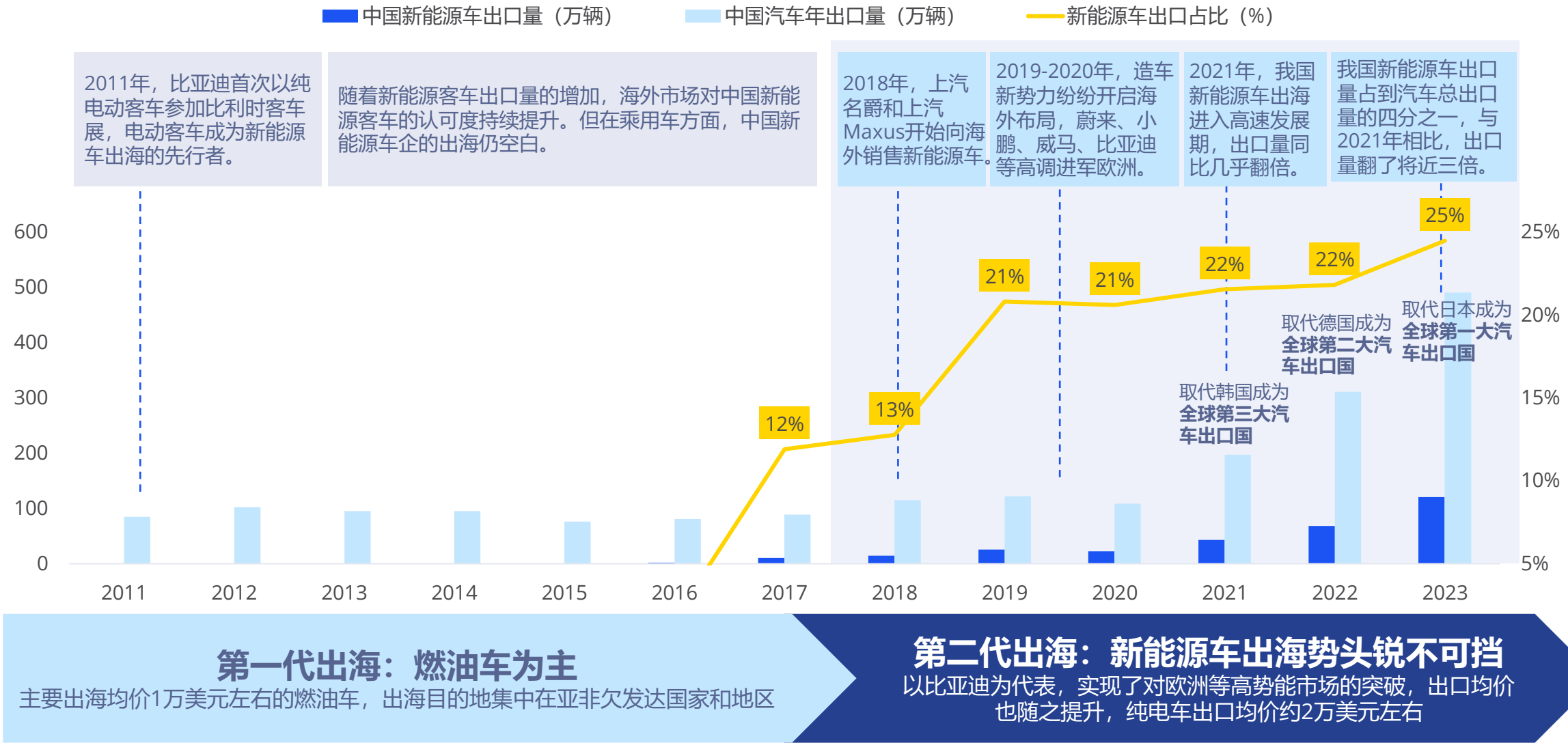
汽车产业的全球化重要窗口期



中国在全球化窗口期的能力表现

维度	因素	表现
国家层面	经济	2019年我国人均GDP突破1万亿美元；2020年我国GDP首次突破100万亿，进入高质量发展阶段。
	政策	《关于建立“一带一路”国际商事争端解决机制和机构意见》等文件逐渐建立保障体系。
	金融	多维度资金助推“走出去”，有效激发海外发展活力。
产业层面	技术	电动化、智能化等技术水平不断攀升，部分领域已达世界先进水平。
	供应链	汽车零部件等领域的国产化势头强劲，我国企业动力电池装车量约占全球2/3左右。
	市场	汽车产销总量连续14年稳居全球第一；新能源车市场连续8年保持全球第一。

我国汽车产业的出海历程



新趋势：迈入“产能出海+产业链出海”新阶段

产品出海

- 在电动化时代，我国新能源车企在三电系统、智能化配置等核心领域树立了全球领先的技术优势。而疫情下的全球汽车销量下行和传统车企收入下降使海外传统车企无力支撑在电动化、智能化转型方面的重金投入，从而导致新能源车的海外车型供给不足。



产能出海

- 随着欧美贸易法案针对我国汽车直接出口的限制不断升级，以及经济性和滚装船运力制约等原因的影响下，我国新能源车企开始寻求更多元的出海模式，尤其青睐海外投资建厂。
- 产能出海构筑了我国新能源车企的全球化版图。当前我国新能源车企布局的海外工厂主要集中在泰国、中东欧和拉丁美洲等地。2024-2025年将成为海外产能达产的高峰。

产业链出海

- 新能源车企建厂注重配套因素，因为新能源车厂不仅限于整车生产，还需要配套电池厂、零部件供应体系等。随着我国新能源车企产能出海的加速，产业链上的配套企业也开始以海外建厂、就近布局的模式出海。
- 这不仅有利于复刻国内的生产经验，而且能享受海外的关税减免等优惠政策，使零部件企业的出海效益好于市场预期。

新能源车企海外建厂区位选择的主要考量要素



具有汽车
工业基础

本地有一定的汽车工业基础，具备熟练工人、完善供应链、成熟工业能力，以降低成本。



政府支持

政局稳定、对华关系友好，政府明确支持新能源汽车产业发展。



本土汽车
品牌缺乏

缺乏本土汽车品牌的发展中国家不但劳动力、土地等要素成本低，而且一旦实现本地化生产，就能快速占领本土市场。

产能出海大幅提升车企盈利空间

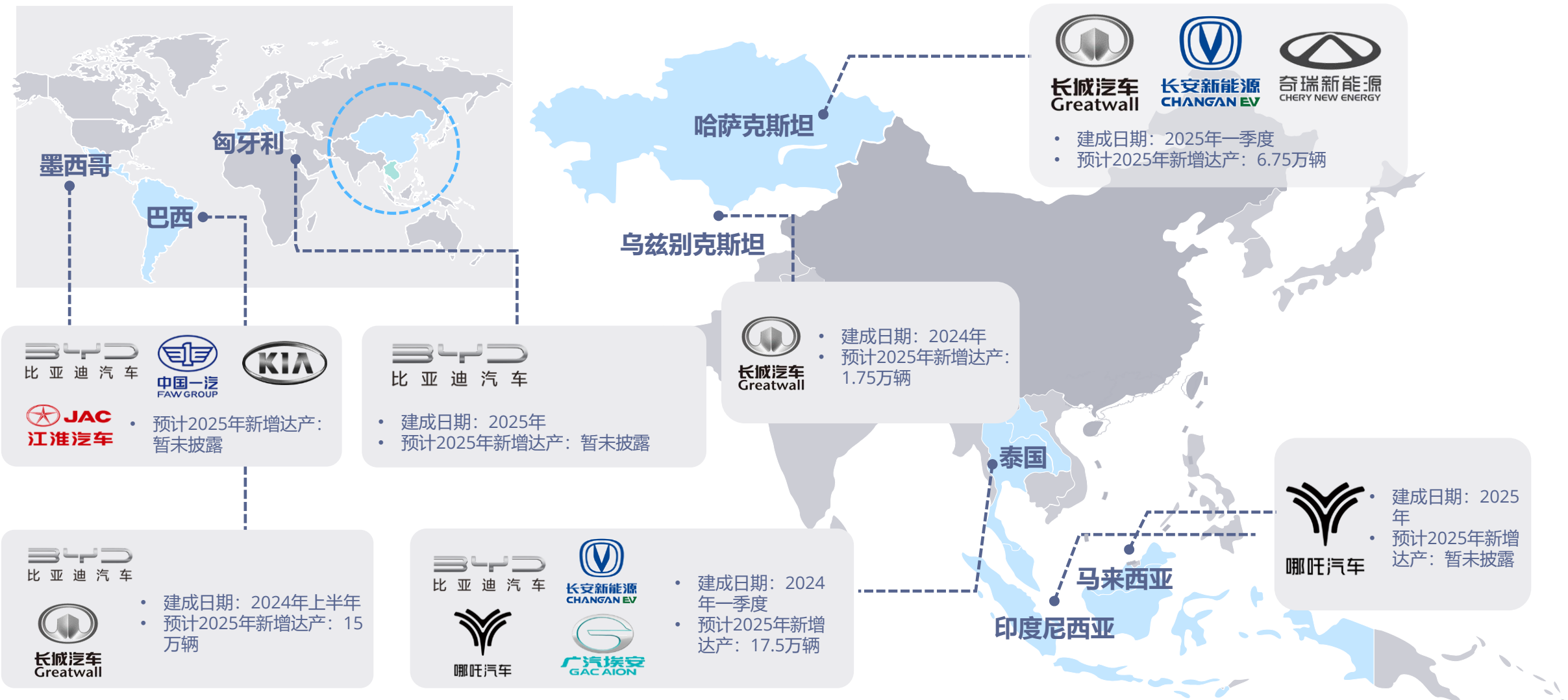
对整车企业来说，产能出海相对更具有经济性。海外建厂情境中，产能利用率达到50%时，海外建厂的毛利率即可转正；产能利用率突破60%时，即可超过国内销售毛利率；产能利用率达到80%时，毛利率大幅领先国内销售和整车出口情境，经济性凸显。鲜明比较下，新能源车企的产能出海成为必然趋势。

以奇瑞瑞虎8为例，国内销售、整车出口海外和海外建厂的经济性测算比较

明细	国内销售	产品出海（整车出口）		产能出海（海外建厂）
车辆售价（人民币万元/辆）	11.99	21.6	18	18
关税（人民币万元/辆）	/	6.5	1.8	0
税率（%）	/	30%	10%	0%
单车收入（人民币万元/辆）	11.99	15.1	16.2	18
单车成本（人民币万元/辆）	10	11.5	11.5	11.4
税前利润（人民币万元/辆）	0.96	1.94	3.02	4.92
税前利润率（%）	8.0%	9.0%	16.8%	27.3%
适用地区（假设）	标准模型	中高关税地区，如俄罗斯、墨西哥等	低关税地区，如东南亚、欧洲等	假设产能利用率为80%

来源：国金证券研究所

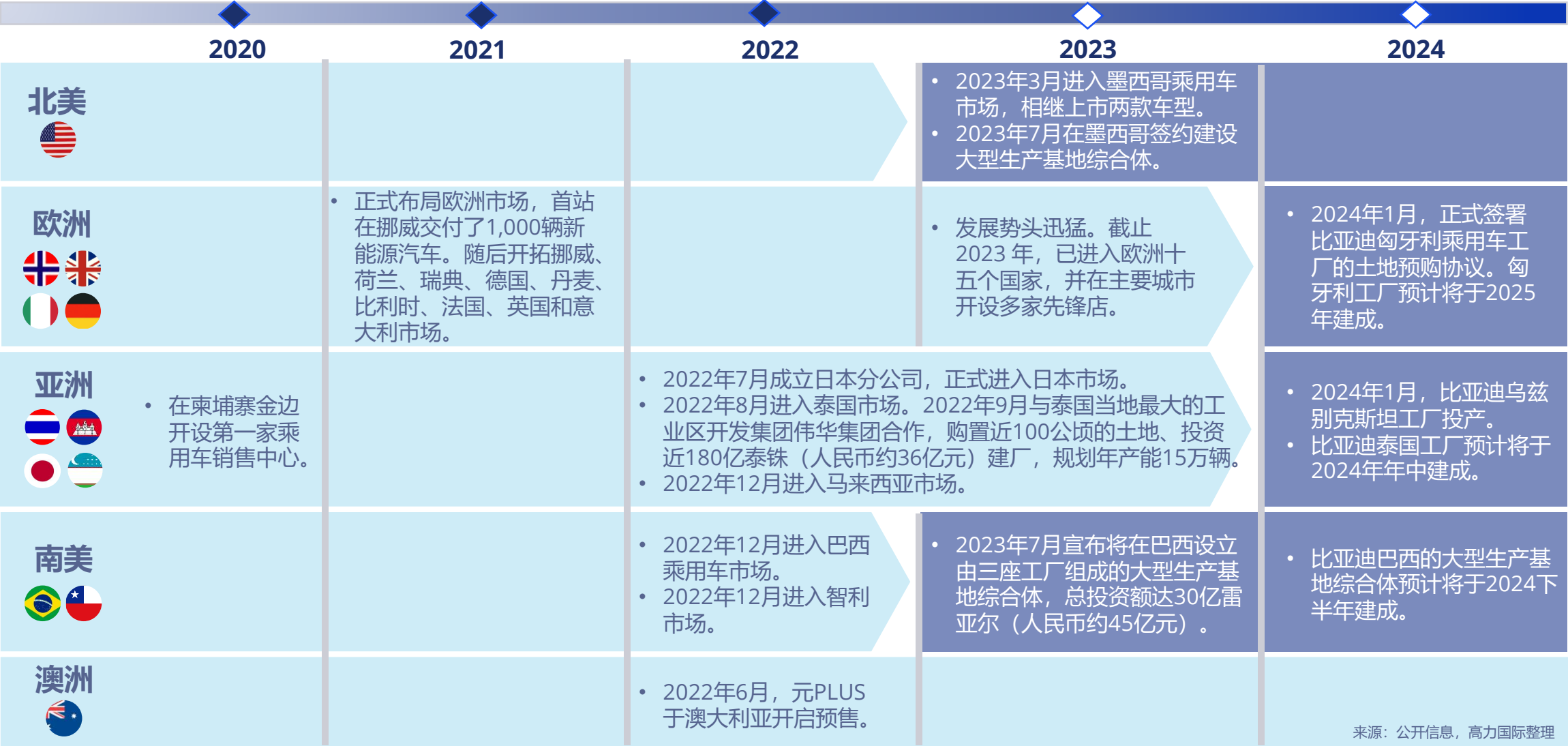
我国新能源车企主要海外产能布局



来源：公开信息，高力国际整理

新能源汽车出海案例：比亚迪

产品出海 产能出海



来源：公开信息，高力国际整理

新能源车零部件出海：比亚迪巴西生产基地综合体

2023年7月，比亚迪与巴西巴伊亚州政府共同宣布，双方将在卡马萨里市建设由三座工厂组成的大型生产基地综合体，**总投资额达30亿雷亚尔（折合人民币约45亿元）**，计划于2024年下半年投产。此举将进一步推动比亚迪的全球化进程。



计划年产能达15万辆

比亚迪巴西生产基地综合体将由三座工厂组成，分别为一座主营电动客车和卡车底盘的生产工厂、一座新能源车整车生产工厂以及一座专门从事磷酸铁锂电池材料的加工工厂。其中，新能源车整车生产产线涵盖纯电动和插电式混动车型，**计划年产能达15万辆**。磷酸铁锂电池材料加工工厂将充分利用当地港口资源，以满足全球市场对新能源产品日益增长的需求。

同比增长率达107.8% 市占率16.1%

在巴西建造电池工厂，除了实现自给自足，加强一体化供应体系，还能更好地利用南美充足的锂资源，为之后比亚迪开展电池能源业务打下储备。2023年前5月，比亚迪全球动力电池装机量达38.1GWh，**同比增长率达107.8%，市占率16.1%**。虽然总量与宁德时代（86.2GWh）仍有差距，但**同比增速是宁德时代（59.6%）的近一倍**。

为正式进入美国市场打下基础

比亚迪美洲地区总裁李柯在现场发言中将巴西建厂视作比亚迪**“美洲发展的里程碑”**。因为巴西市场此后逐渐建立的产业链、供应链储备能逐渐降低比亚迪进入北美市场的门槛。

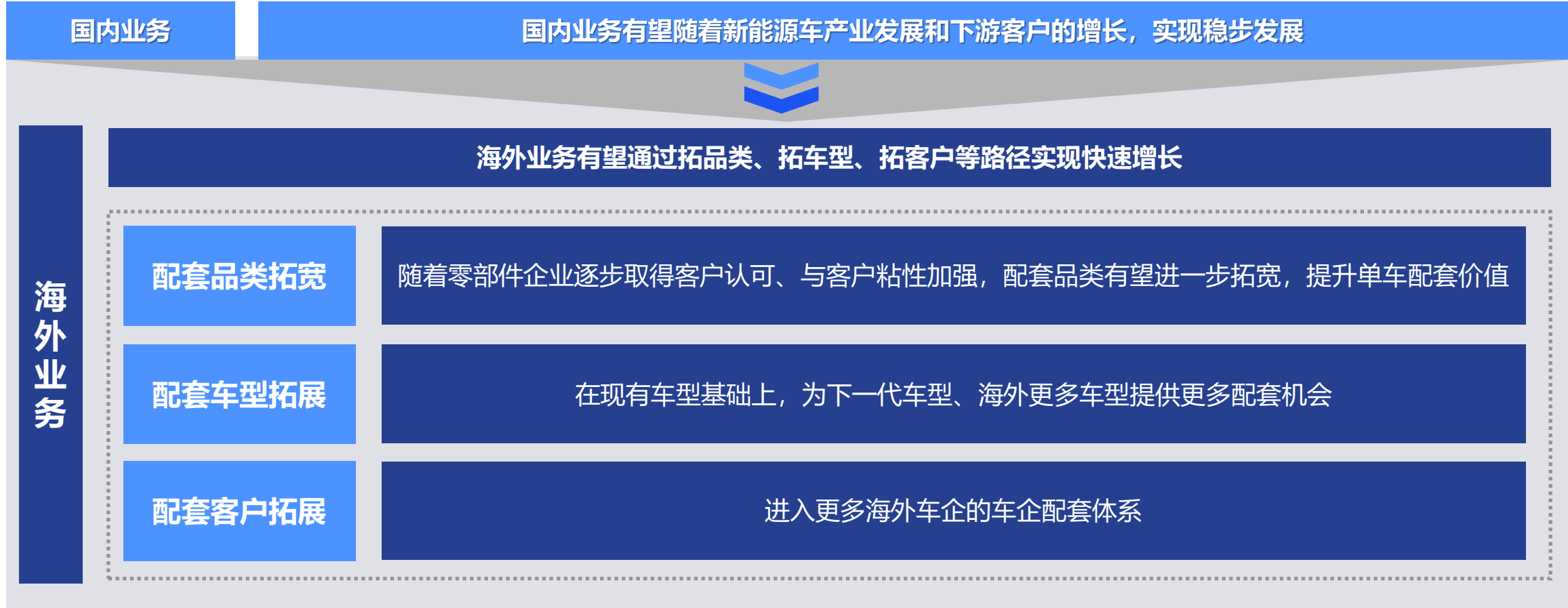
依靠《通胀削减法案》，美国为本地电动汽车发展建立了“北美保护圈”，对企业的本土化建设提出了极为苛刻的要求。而比亚迪此次落地巴西，能逐渐渗透到北美周围市场内，**为之后正式进入美国市场打下基础**。



巴西巴伊亚州副州长热拉尔多·朱尼奥尔、巴西巴伊亚州州长杰罗尼莫·罗德里格斯和比亚迪股份有限公司执行副总裁兼比亚迪美洲地区总裁李柯（从左到右）

汽车零部件企业产能出海，打开新的成长空间

随着新能源汽车产能持续扩张，为适配北美、欧洲等地区的整车企业需求，国内部分汽车零部件企业开启全球布局、扩大产能。经营方面，就近建厂有利于零部件供应商快速响应当地客户需求，且能够降低运费、关税等成本，稳固零部件企业在海外的市场地位。海外设厂的零部件企业也能通过拓品类、拓车型、拓客户等路径实现业务快速增长。



我国新能源车零部件企业主要海外产能布局



来源：公开信息，高力国际整理

中国新能源汽车出海洞察

2. 出海目的地区域市场

我国新能源汽车产能出海的区位选择要素

全球制造业的产业链和供应链正朝着**区域化、近岸化、本土化**的方向加速调整，逐渐形成以法德、中国、美国为中心的三大区域，辐射带动周边地区的发展。在欧洲以德国为中心，辐射至欧盟；在亚洲以中国为中心，辐射日韩、东盟各国；在美洲以美国为中心，辐射至墨西哥、巴西等拉丁美洲国家。

中国新能源车企海外建厂时，区位选择的三大因素

有一定产业基础

本地有一定的汽车工业基础，具备熟练工人、完善供应链和成熟工业能力，甚至能收购当地汽车企业的闲置产能进行生产，以降低成本。如比亚迪在泰国、巴西的工厂。

政府支持

政治局势稳定，对华关系友好，且政府明确支持新能源车产业发展。如东南亚各国、中东欧国家、拉丁美洲的墨西哥和巴西等。

没有本土品牌的发展中国家

缺乏本土汽车品牌意味着我国的新能源车企一旦实现本地化生产，就能快速占据市场；发展中国家则意味着劳动力、土地等要素成本投入较低。

新能源车零部件企业海外建厂的两大考量

明确的目标客户

汽车零部件企业建厂几乎全部面向客户配套。由于特斯拉等海外头部车企的整车厂大多位于欧洲和北美，特斯拉供应链上的我国零部件企业出海也主要选址在波兰、匈牙利等中东欧国家及墨西哥。

近年来，因为国内市场份额上升阻力变大及出口关税越发严苛，新能源车零部件企业出海的力度加大。除了特斯拉供应链外，围绕我国新能源车企海外建厂而布局的供应链也在东南亚和拉丁美洲等地逐渐深入。

选择低成本辐射战略

出海的新能源车零部件企业大多采取低成本投资战略，即选择土地、劳动力等要素成本较低，且临近主要客户的国家和地区。

服务美国新能源车企时，出海的零部件企业大多选址在同属《美加墨贸易协定》的墨西哥；服务英法德等西欧国家的新能源车企时，选址在同属欧盟的波兰、匈牙利等中东欧国家；服务落户于东南亚的新能源车企时，选址在泰国、马来西亚等地。

海外政策环境：发达国家

发达国家

- 欧美车企在电动化和智能化技术上落后于我国新能源车企。为保护本土市场，欧美发达国家纷纷以新能源车产业链本土化为缘由，推出贸易保护性措施，给我国新能源车企的产品出海设置障碍。
- 目前欧美的排斥性政策主要针对在中国本土生产的出口车辆，出海建厂的产能尚不属于被调查范围。

欧美针对新能源车产业的主要贸易保护措施概览

国家	法规	政策
美国	《通胀削减法案》 《美墨加协定》	《通胀削减法案》对关键矿物、电池组件等核心产业链做出了在美国生产的规定。《美墨加协定》协定对在美国市场销售的汽车做出零部件比例规定，变相驱逐非本土车企。
欧盟	反补贴调查	2023年9月，欧盟宣布展开针对中国新能源车的反补贴调查，调查的核心内容是中国政府是否对中国车企提供补贴，以此评估欧盟是否需要征收惩罚性关税。

部分欧洲国家针对海外投资的减税或补贴政策概览

国家	法规	政策
捷克	《投资鼓励法》及后期的修订	对包括新能源汽车在内的制造业启动新技术中心和战略服务中心等投资活动提供支持。支持形式为提供最多10个纳税期（免税期）的企业所得税减免或现金补贴。
波兰	《支持新投资法案》	投资区内新设工厂或与现有工厂相关的投资最长可以获得15年的企业所得税减免。与此同时，波兰还对研发投资、战略性生产投资等进行补贴。
西班牙	《经济复苏和转型战略项目》	计划投资43亿欧元支持新能源车和电池生产，补贴范围包括从锂的提取到新能源车生产制造的整个供应链。
匈牙利	根据匈牙利不同外资法规整理	针对赴匈投资和匈扩大投资企业提供退还和非退还补贴，对外资进行国民待遇，无特殊补贴政策。根据不同投资项目，补贴形式主要有现金补贴、税收优惠、低息贷款等。

来源：公开信息，高力国际整理

海外政策环境：发展中国家

发展中国家

发展中国家纷纷在新能源车**购置、使用和生产环节**进行激励。尤其在生产环节上，泰国、印度尼西亚、马来西亚和越南等国家均提出本土化生产目标，积极引进我国新能源车企建厂并给予税收优惠。

1) 积极接洽我国新能源车企：2023年10-11月，长城、哪吒、吉利等公司被印度尼西亚、越南等国家邀请访问，商议投资建厂事宜。东南亚各国政府的支持态度明确。

2) 政策大力支持：泰国提出了2030年汽车达产250万辆的目标，其中30%将为新能源车。东南亚其他国家如马来西亚、印度尼西亚和越南等，均对中国新能源车企在本地建厂予以税收减免。

部分东南亚国家新能源车补贴政策概览

国家	政策
泰国	- 对于零售价不超过200万泰铢（人民币38.6万元）的纯电动汽车，可享受高达40%的关税折扣。 - 对于电池容量超过30千瓦时、零售价为200-700万泰铢（人民币38.6万-135万元）的电动汽车，可进一步享受20%的关税优惠。 - 纯电动汽车的消费税从8%降至2%。 - 电池容量为10-30千瓦时的乘用车每辆可获得7万泰铢（人民币13,525元）的补贴。 - 电池容量超过30千瓦时的CKD（全散件组装）和CBU（完全组装）的汽车每辆可获得15万泰铢（人民币28,983元）补贴。 - 电池容量超过30千瓦时的CKD皮卡可以获得每辆15万泰铢的补贴。
印度尼西亚	供给端 - 对在印度尼西亚生产的纯电动汽车最高补贴5,130美金，混动汽车的补贴金额减半。 - 企业在印度尼西亚投资额只要超过1,000亿印尼盾（约5,000万人民币），即可享受企业所得税50%减免5年的优惠；投资额超过5,000亿印尼盾（约25,000万人民币）以上将会获得100%的所得税减免；投资金额越大，享受的免稅期也越长。 清单内的新能源车原料、设备、零配件免征关税、增值税和进口所得税。 消费端 - 满足本地化率要求的纯电动车和燃料电池汽车，可以享受0%的税率。 - 驾驶新能源车将不受单双号限行政策限制。新能源车在部分停车场能享受更高的停车费优惠。 2023年4月至2023年12月，购买新能源车仅需缴纳1%的增值税，其余10%由政府承担。
马来西亚	供给端 - 新能源车企可申请70%-100%的所得税减免。 - 截止2027年12月31日，对用于本地组装的进口汽车零部件免除进口关税。 - 免征充电设备制造商2023-2032财政年度的收入所得税，以及为期5年的100%投资税津贴。 需求端 - 截止2027年12月31日，对本地组装新能源车（CKD）免征消费税和销售税需求端。 - 截止2025年12月31日，对全进口电动汽车（CBU）免征进口关税及消费税。
越南	供给端 - 将新能源车制造、组装和电池生产列入享受特殊投资激励政策的行业名单，免除或降低新能源车和电池在制造、组装和维修环节所需设备、生产线和配件的进口关税。 - 充电站将享受更低的电价，并免除与充电站建设相关的设备和配件的进口税；前五年免除充电站的土地相关税费和企业所得税，后五年税费减半。 需求端 - 为新能源车消费提供补贴，每辆车可获得1,000美元的补贴。 2022年3月1日起，新能源车在前五年免征登记费；在接下来的五年内，新能源车首次登记费按照同型号汽油和柴油车费用的50%缴纳。

来源：各国政府官网，国金证券研究所

我国新能源车企产能出海的主要目的地

在墨西哥建厂将便利辐射北美+南美市场

- 南美新能源车的市场渗透率较低，在墨西哥建厂将有利于出口南美市场。
- 墨西哥可享受北美贸易自由协定和 IRA 优惠，在墨西哥建厂不仅可以辐射本地和南美市场，原材料、供应链、成品都可以和美国、加拿大紧密地流通。

美国本土仍是大部分新能源车企出海时较少涉足的地区

- 美国新能源车市场是特斯拉的大本营，2023年第四季度特斯拉在美国纯电动车市场份额达到56%。同时，福特、通用等美国老牌车企以及Lucid等本土新势力也在抢占市场。因此，美国本土仍是大部分新能源车企出海时较少涉足的地区。

欧洲是目前除了中国以外最大的新能源车市场

- 北欧地区汽车工业体系较为落后、西欧地区新能源车产能短缺，导致欧洲的新能源车供给主要依赖进口，这给全球新能源车企业带来了机遇。欧洲新能源车销量渗透率从2018年不足3%增长至2023年的23%，势头迅猛。
- 我国新能源汽车品牌在续航里程、电池功率等方面都有一定的优势，在欧洲市场的认可度也不断提升，已经实现了弯道超车。

南美市场

拉美各市场提供了不同程度的新能源刺激政策

- 巴西、阿根廷、哥伦比亚等拉丁美洲国家在新能源车购车激励（包含购置税、进口关税）、用车激励（包括拥车税减免、过路费）和企业能效积分等方面，提供了不同程度的刺激政策。
- 例如，巴西通过税收减免和企业能效激励来快速导入新能源车产品；智利政府宣布将在2035年禁售燃油车；哥伦比亚、波多黎各和巴拿马也分别提出了新能源车的保有量目标。

欧洲市场

东南亚市场

新能源车普及率较低、本土新能源车产业处于弱势地位的东南亚是我国新能源车企出海主战场之一

东南亚各国新能源车市场差异较大，按汽车市场成熟度可以大致分为三类：

- 第一类是汽车成熟市场，包括马来西亚和新加坡，其新能源车发展重点是替换油车，销量天花板明确。
- 第二类是处于增长后期的泰国汽车市场，其新能源车销量大、增速快：2023年东南亚70%的新能源车销量来自于泰国，是该区域的头部市场，2030年有望达成30%的销售渗透率目标。
- 第三类是起步晚、规模小的印度尼西亚、越南和菲律宾等市场，其人口红利和经济发展增速将为新能源车消费带来一定的潜力。

产能出海目的地案例：墨西哥

地缘优势明显，靠近潜在市场

- 墨西哥位于南北美交界，在墨西哥生产的产品不但能以低成本进入北美市场，还能轻松触及南美市场。在墨西哥设立海外工厂不仅能降低运费支出，还缩短了交货时间和库存成本。

区位优势



原产地规则加速汽车产业链回流北美，墨西哥成为“近岸外包”的受益者

- 逆全球化和中美脱钩等因素导致西方国家由“离岸外包”策略转向“近岸外包”和“友岸外包”。2020年生效的《美墨加协定》和2022年美国出台的《通胀削减法案》分别以零关税和新能源车购置减税优惠来激励汽车及零部件的生产回流北美，推动墨西哥成为北美汽车工业的“后花园”。

IMMEX税收优惠政策鼓励工厂建厂

- 墨西哥政府推出 IMMEX优惠政策，为外国制造业企业投资设厂提供免税机会，使其能够在墨西哥以低成本和低风险运营。通常来说，没有IMMEX认证的制造业企业需缴纳所有进口关税，例如16%的增值税（IVA）；而IMMEX认证的制造业企业（部分特定行业除外）不但免征增值税（IVA），其进口的材料只要在特定时间内（通常为18个月）加工并作为最终产品出口，即有条件被认定为“临时”进口，并因此免税。

政策优势



与多个国家/地区签订自贸协定

- 墨西哥凭借贸易成本优势，推进国际间贸易自由化，与美、加、欧盟各国等多个国家和地区签订自贸协定。因此，从关税角度，墨西哥成本比国内生产再出口有很大优势。

与墨西哥签订自由贸易协定的国家和地区

区域	国家/地区
北美	美国、加拿大
拉丁美洲	哥伦比亚、哥斯达黎加、尼加拉瓜、智利、萨尔瓦多、危地马拉、洪都拉斯、乌拉圭、秘鲁
欧洲	欧盟各国、以色列
亚太	日本、马来西亚、新加坡、澳大利亚、新西兰等11国

来源：公开信息，高力国际整理

墨西哥正在成为新的制造业聚集地

近年来，随着全球供应链加速重构，墨西哥正在成为新的制造业聚集地，中国的新能源车企和汽车零部件企业都在疯狂涌入这片制造业的新大陆。

产能出海目的地案例：墨西哥

新能源车产业链现状

本土产业链缺位，为新能源车产业链出海带来机遇

- 尽管政府积极推动新能源车产业发展，但墨西哥本土尚未形成完整的产业链。例如，墨西哥新能源车产业链中，电动化、热管理和智能化供应商的数量仅为2.2%，而中国新能源车产业链的相关数据为8.8%。

新能源车整车龙头加码布局墨西哥产能

- 正在向电动化转型的墨西哥给零部件企业投资建厂提供了广阔的发展空间。随着特斯拉不断加码在墨西哥的产能布局，我国的新能源车零部件企业也积极追随至墨西哥建厂。相较于墨西哥本土厂商，我国零部件企业在技术能力和过往经验上优势明显，有望受益于北美的广阔市场、扩大全球份额。

需要应对的挑战

贸易政策的潜在不稳定性

- 墨西哥受美国政策干预的影响较大。例如2023年8月，墨西哥上调钢铁和轻化行业等392个税目的进口关税；中国作为墨西哥的第二大贸易伙伴和第二大进口来源国，将不可避免地受到影响。

人工及管理效率偏低

- 墨西哥的劳动力市场具有很高的灵活性，许多工人以每天或每周为单位被雇用，员工流动性很高。墨西哥制造业工人的效率也不如中国，且需要支付高额的加班费用。

科阿韦拉州

岱美股份：内饰件（收购的当地企业于2018年投产，新建厂预计2025年投产）
伯特利：线控制动（投资3.5亿元，预计2024年投产）
旭升集团：压铸（投资约18亿元，预计2024年投产）

特斯拉“超级工厂”

2023年12月，特斯拉已获得土地许可，将建设一座初始投资50亿美元、占地面积约1,700公顷、目标产能200万辆的超级工厂。届时，将成为特斯拉全球最大的工厂。

新莱昂州

嵘泰股份：压铸（一期投资2.5亿元，已于2017年投产；二期投资2.7亿元，预计2024年投产）
拓普集团：结构件（投资13.6亿元，预计2024年投产）
瑞可达：新能源连接器（投资2,000万，2023年投产）
银轮股份：热管理（投资2.7亿元，2023年投产）
祥鑫科技：精密金属加工（投资1.4亿元，2022年投产）

起亚将建设新能源车生产基地

瓜纳华托州

爱科迪：压铸（一期投资1.4亿元，2016年投产；二期2023年投产）

第一汽车、江淮汽车生产基地

阿瓜斯卡连特斯州

新泉股份：内饰件（投资8,400万美元，2022年投产）

来源：公开信息，高力国际整理

产能出海目的地案例：泰国

辐射东盟区域汽车贸易的跳板

- 泰国位于东盟的中心位置，通常被选作进入东盟区域贸易的跳板。早在20世纪80年代，日本汽车企业将生产制造向境外迁移时，就将泰国定位为东盟地区的汽车生产枢纽。

面向南太平洋的右舵车出口中心

- 泰国是全球少数的右舵汽车国家之一，因此很大比重的汽车出口面对同样采用右舵车的印度尼西亚、马来西亚、新加坡等东盟国家以及澳大利亚、南非等英联邦国家。泰国的地理位置能便利地辐射到这些出口目的地国家。

区位优势



泰国成为中国新能源车企出海的主要目的地



泰国是东盟最大的汽车生产国和第二大汽车销售市场，也是亚洲仅次于中国、日本和韩国的汽车出口国。在泰国政府的政策扶持下，泰国也成为中国新能源车企产能出海的主要目的地。

政策优势



“30·30”政策助力汽车电动化转型，打造东盟最大的新能源车制造基地

- 为了建成“东南亚新能源车制造中心和出口基地”，泰国制定了“30·30”政策，即：到2030年泰国国内新能源车替代率必须在30%以上，新能源车产能占比也需达到30%以上；至2035年，泰国本土生产的新车将全部实现零排放。
- 在此政策框架下，泰国国家新能源车政策委员会制定了一系列政策来推动新能源车的消费和生产，主要包括：下调消费税税率、提供消费补贴、下调新能源车的整车进口关税、减免全散件进口组装车的进口关税、下调消费税和提供市场补贴等。因为整车进口关税减征的优惠仅针对于在泰国设厂的车企，且要求其在2025年底前在泰国生产预期当年进口量相等的新能源车，所以将推升海外新能源车企在泰国投资建厂的热情。

产业基础



“亚洲底特律”：东南亚的传统汽车制造业中心

- 泰国有将近20家整车制造厂，年均整车生产能力近200万辆，占东南亚汽车市场的一半左右。汽车工业也是泰国第一大支柱产业，汽车产业工人约占其劳动力人口的10%左右。
- 泰国拥有近700家一级汽车零部件供应商；全球百大零配件供应商中，有超过半数在泰国设立分公司或工厂。泰国还有超过1,700家规模较小的二、三级零配件供应商，主要为泰国本土企业。因此，整车厂在泰国的现地零部件采购率能够高达98%。

产能出海目的地案例：泰国

新能源车产业链现状

电动车行业尚处于起步阶段，为中国新能源车企敞开机遇之窗

- 在燃油车时代，日系车企就已牢牢把控泰国汽车制造业，但他们的电动化转型缓慢，在一定程度上拖累了泰国汽车制造的电动化转型速度。这给我国新能源车企带来机遇的窗口：中国品牌在近年已迅速占据泰国当地新能源车市场份额七成左右。

中国车企将协助推进新能源车基础设施的完善，深度参与泰国新能源车产业链搭建

- 充电桩、充电站等配套设施的不完善限制了需求的释放。中国新能源车企已开展与泰国电力部门的合作，协助其积极布局。
- 泰国新能源车核心电池厂落地速度较慢。相对于整车厂在泰的大量布局，动力电池企业相对缺乏。因此，中国动力电池企业近年来在泰国的深度布局将协助补齐短板。

中国新能源车企在泰国的充电桩布局

企业	时间	具体内容
长城汽车	2022年4月	与泰国三家电力能源企业签署合作协议，将近600个充电站接入泰国公共充电网络，覆盖范围可达泰国公共充电网络的50%以上。
哪吒汽车	2022年9月	与泰国最大的石油化工企业和贸易商签署全面战略合作协议，双方将在“充电桩生产与安装”、“公共充电服务”等方面深耕泰国新能源市场。

来源：公开信息，高力国际整理

需要应对的挑战

贸易政策的潜在不稳定性

- 政府换届等因素影响下，新能源车支持政策的延续性有待观察。

小众市场容量有限，需评估竞争风险

- 右舵车市场属于小众市场，车企需要为此专门开发和生产。右舵车消费市场容量相对有限，越来越多新能源车企的进入势必带来激烈竞争。因此，新能源车企应充分评估后再布局。

中国动力电池在泰国的布局

企业	时间	具体内容
上汽正大	2022年1月	计划投资25亿泰铢建设新能源车动力电池工厂，目标在2023年为泰国市场和出口市场投产
国轩高科	2022年12月	与Nuovo Plus签署合作协议，合资成立泰国新国轩有限公司，致力于打造面向东盟的电池出口基地
比亚迪	2023年1月	计划投资38.9亿泰铢向其新能源车工厂供应电池
昂华	2023年5月	拟在泰国建设电池工厂，为名爵品牌的新能源车生产电池
宁德时代	2023年6月	与泰国Arun Plus有限公司达成CTP（高效成组技术）合作协议，助力泰国成为东南亚地区的电池生产中心
蜂巢能源	2023年7月	泰国工厂开工，规划年产能6万套电池包模组
亿纬锂能	2023年7月	与泰国EA集团合作，拟在泰国组建合资公司，生产至少6GWH/年产能的电池生产基地

来源：公开信息，高力国际整理

产能出海目的地案例：泰国

哪吒汽车泰国工厂

与泰国BGAC公司共同投资的新能源车组装基地，是哪吒汽车的首个海外工厂。预计2024年建成投产，规划年产能2万辆每年。

大城府

恒帅股份：电机（未投产）

北柳府

均胜电子：汽车安全系统（已投产）

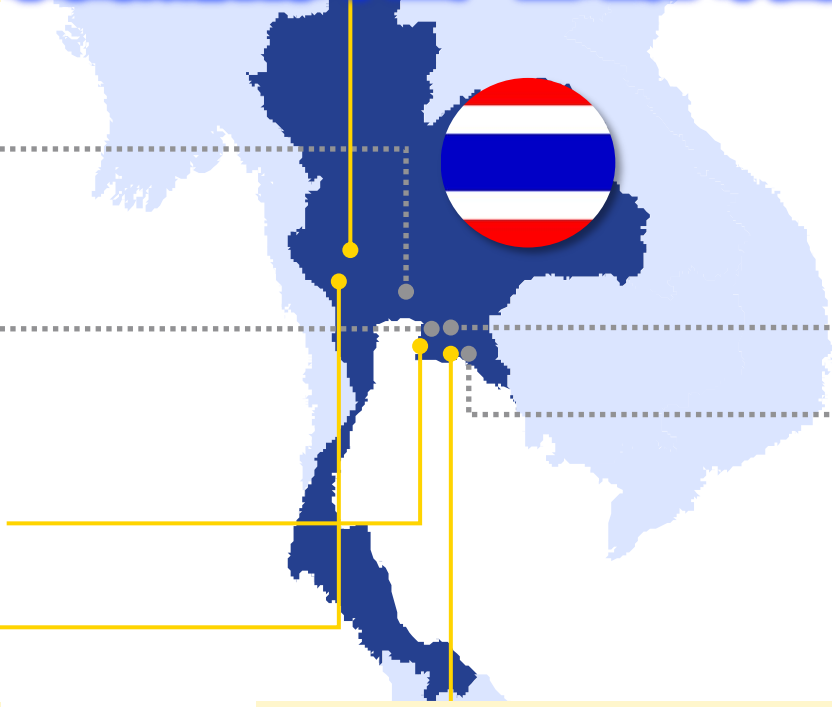
上汽名爵泰国工厂

上汽名爵右舵车的全球生产基地，2017年投产

比亚迪泰国工厂

比亚迪全资投建的首个海外乘用车工厂，预计2024年建成投产，规划年产能15万辆每年。

泰国新能源车生产基地分布图



春武里府

华域汽车：仪表盘总成、中控台总成、座椅总成、方向盘总成、保险杠总成、发动机装配等（已投产）

罗勇府

三花智控：热管理（投资1.02亿元人民币，未投产）
盾安环境：热管理（已投产）
奥特佳：热管理（已投产）

长城汽车罗勇工厂

长城汽车海外的第二家全工艺整车厂，2021年投产。

长安汽车新能源汽车生产基地

规划年产能20万辆。一期将于2025年建成投产，产能为10万辆每年。

产能出海目的地案例：中东欧

交通优势

- 地处中欧，便利触及欧洲各大汽车消费市场。以匈牙利为例，虽然深处欧洲大陆，但早已通过海运、铁路等交通运输连接的方式，成为一带一路在欧洲的关键节点。

区位优势



针对海外投资以及消费的减税或补贴政策

- 对包括新能源车在内的制造业投资活动提供支持，支持形式为企业所得税减免或现金补贴。例如，捷克的《投资鼓励法》等。
- 对研发投资以及战略性生产投资等进行补贴或提供研发津贴。例如，波兰的《支持新投资法案》等。

政策优势



具备一定的汽车工业基础

- 以捷克、斯洛伐克、波兰、匈牙利、斯洛文尼亚为代表的中东欧国家有着较成熟的汽车工业基础。以捷克为例，捷克有数百家汽车零部件制造供应商，世界汽车零部件厂商50强中有一半在捷克投资。匈牙利的汽车工业零部件供应水平与捷克不分伯仲，拥有体系完备、配套齐全的汽车工业产业链，目前共有汽车及零部件供应商700多家，其中有500家都是汽车零部件生产企业。

产业基础



匈牙利

比亚迪新能源乘用车生产基地

比亚迪与匈牙利塞格德市政府签署比亚迪匈牙利乘用车工厂的土地预购协议。这是中国车企在欧盟地区建设的第一座乘用车工厂。

波兰

福耀玻璃：汽车用玻璃制品
均胜电子：汽车安全系统
上海贝尔：汽车座椅和座椅组件

匈牙利

福耀玻璃：汽车用玻璃制品
均胜电子：汽车安全系统
华城汽车：汽车内饰、轻量化铸铝、油箱系统、汽车电子
亚普汽车：燃油处理与蒸发系统零部件
宁波继峰：座椅零部件、内饰零部件
上汽集团：发动机和变速器零部件
宁德时代：动力电池
亿纬锂能：动力电池

来源：公开信息，高力国际整理

产能出海目的地案例：中东欧

新能源汽车产业链现状 

燃油车的技术和市场成熟，新能源车产业还处于起步阶段

- 在传统燃油车领域，欧洲国家经过长达几十年的发展，汽车工业基础雄厚发达，“三大件”技术和市场都非常成熟，而新能源车还处于起步阶段，研发与生产需要更多资金与技术，船大难掉头。

核心原材料资源不丰富

- 新能源车产业需要大量的矿产而欧洲的储量相对缺乏，尤其是动力电池所需的的核心原材料比如钴、镍、锂、石墨等资源。

基础设施欠缺

- 不完善的充电基础设施是制约欧洲新能源车发展的重要因素。虽然这两年充电桩增速较快，但远远跟不上新能源车的增速。

需要应对的挑战 

欧美政策不确定性影响消费端需求潜力释放

- 随着欧美多国新能源车补贴政策的退坡或取消，在产业链并不完善、种种弊端未解决的情况下，新能源车在部分欧美国家的渗透速度正在或即将放缓。（具体政策变化见右表）

维护自身供应链安全

- 目前欧洲的动力电池在设备、材料及产能上对国外企业，尤其是中国企业的依赖程度很高。为了维护供应链安全，欧洲各国政府逐渐建立电池法规，进行大规模公共补贴、扶持本土电池企业。从政策上看，未来欧洲电池产业链日益成熟之后，不排除会有针对本土供应商的保护政策，例如欧盟启动旨在评估是否需要征收反倾销关税的反补贴调查程序。

地缘政治

- 海外国家存在政治环境变化的可能性，引发新能源车支持政策退坡、对华经贸关系波折，存在不确定性。

近来欧洲国家新能源车政策的主要调整

国家或组织	政策变化
德国	2023年12月16日宣布结束新能源车补贴计划，将于12月17日停止接受新的电动车补贴项目申请。
英国	2022年6月14日宣布取消对插混电动汽车1,500英镑补贴，意味着英国于2011年开始的电动汽车补贴计划正式结束。
英国	2023年宣布将“2030年燃油车禁售令”推迟至2035年执行。
瑞典	2022年11月瑞典政府宣布将不再对购买电动汽车提供激励措施。
法国	2023年12月14日，法国政府公布补贴政策修订后的合规电动汽车名单。最新的新能源车补贴政策引入了新的“碳足迹”评分计算标准。政府将依据多个指标进行打分，商品距离法国的路程越长，得分越低。法国新规实际上是将非欧洲制造的新能源车拒之门外。
欧盟	德国和欧盟委员会在2023年3月25日达成一项协议，欧盟将允许合成燃料汽车在2035年后继续销售使用。

来源：公开信息，高力国际整理

中国新能源汽车出海洞察

3. 应对的挑战

破浪出海，繁荣中仍存隐忧

01

宏观层面



海外泛政治风险

02

产能落地层面



- 监管环境与合规风险
- 可持续要求与ESG政策应对
- 文化环境与消费偏好差异
- 基础设施差距带来挑战

海外泛政治风险与政策变化风险

近几年来，国际政治风险上升至高点，地缘政治风险上升、贸易壁垒增加。中国企业出海面对的投资环境也空前复杂：欧美与部分“一带一路”沿线国家的政治政策存在不稳定因素，民族主义情绪高涨；贸易壁垒也更加多元化，不仅有粗暴的关税壁垒，还包括碳税、本地供应链、劳工等多方面的要求。因此，中国企业需要更多关注这些领域的问题，有所应对。

美国 对华干预打压

- 美国市场容量巨大、商机繁多、法律制度完善，吸引了大量外国公司在此投资和经营。但随着中美关系降温，投资领域已经成为美国政府和国会重点审查的对象。
- 赴美投资的主要风险点集中在对华政策的不确定性。近年来，中国已经成为受“长臂管辖”制裁第二多的国家，仅次于俄罗斯。近日，美国将技术方面的对华“去风险”扩大到新能源车领域：拜登政府以潜在的“国家安全”风险为由，下令对中国新能源车展开调查。
- 2023年12月1日，美国政府发布关于新能源车税收减免的拟议新规则。根据新规则，从2024年起，新能源车企业若要享受最高7,500美元的联邦税收抵免，至少有40%的电池所需重要矿物必须来自美国或北美自由贸易伙伴；到2027年，这一比例将升至80%。

欧洲 经济衰退及法律风险

- 欧洲面临着民粹主义抬头和经济衰退风险。随着欧洲国家进一步加强外资审查，中国企业对欧投资前景的不确定性增大。
- 企业对欧投资，法律风险尤为突出。数据显示，并购重组事件中，因企业对法律风险防范不够而导致失败的几率高达70%。在欧洲，很少有国家专门给外商设立单独的法律框架，中国企业若并购当地企业，需要深入了解目标区域范围内的法律情况，尤其是税法、劳动法、公司法等。

发展中国家（东南亚、拉美） 政策不确定性

- 东南亚一直是中国企业“走出去”的首选地区之一，但对东南亚的投资也蕴含着巨大的风险，如政策落实的不确定性高、汇率波动大等。特别是2020年以来，个别东南亚国家调整了针对中国投资的政策。同时，印度、日本等国趁机介入中国对东南亚的投资项目，企图遏制中国在东南亚的影响力并追求自身利益最大化。
- 拉丁美洲的墨西哥、巴西等也是中国企业的主要出海目的地，但均存在受美国政策干预、政局不稳定因素等隐患。

监管环境与合规风险

为了降低境外合规风险，更好地应对境外合规挑战，中国企业亟须深入了解不同国家的政策法规、文化、风险等，从产品、技术、支付、知识产权等方面，结合自身实际情况加强合规管理，建立起一套有效、全面、有针对性的合规体系，为企业的域外经营保驾护航。

国家发改委等机关联合发布《企业境外经营合规管理指引》，为中国企业出海时如何提升境外经营合规管理水平提供了参考和启示：

- 境外投资中，企业要关注市场准入、贸易管制、国家安全审查、行业监管、外汇管理、反垄断、反洗钱、反恐怖融资等方面的具体要求。
- 境外日常经营中，企业要关注劳工权利保护、环境保护、数据和隐私保护、知识产权保护、反腐败、反贿赂、反垄断、反洗钱、反恐怖融资、贸易管制、财务税收等方面的具体要求。

合规发展			
生产合规	知识产权合规	市场合规	金融合规
产品品质	商标	税务	本土牌照
资质许可	专利	法律法规	数据安全
产地证明	包装	贸易规则	隐私保护
ESG	产品说明	平台规则	反欺诈

美国 加强对华执法关注

- 美国针对外资企业的监管态势日趋严峻，**中国公司尤其被明确列为执法重点。**
- 根据美国《2012年国防授权法》，对于一个非美国实体，如果其存在违反美国贸易制裁措施的重大交易，即使相关交易不存在任何美国连接点，美国仍然可以对其施加制裁。这些都预示着美国政府对**中国公司**的执法关注正在进一步强化。

欧洲 违规处罚严苛

- 根据欧盟的《通用数据保护条例》，**一切向欧盟境内主体提供服务并处理个人数据者，均受到该法的管辖，中国企业也不例外。**
- 企业违反该法案最高可能承担两千万欧元或者企业上一年度全球营业收入的4%（两者取其高）的罚款，对企业影响巨大。

发展中国家（东南亚、拉美） 廉政风险高企

- 拉丁美洲和东南亚国家的“清廉指数”得分普遍较低。由于经济社会发展水平不高，腐败现象突出，东道国通过中介机构向投标方索贿的“潜规则”并不鲜见，这也使得中国企业在这些国家开展域外经营时面临着更大的合规压力。

可持续要求与ESG政策应对

不同国家和地区对于环境、社会和治理的要求和标准各不相同。对产能出海的新能源车企来说，开发建设过程中的大型工程施工类项目容易对当地环境造成影响。因此，企业在海外建厂和生产运营过程中，需要遵守当地的环境保护法律和标准。如果违法相关的法律法规，项目可能面临着被暂停或关闭的风险。

美国 材料回收要求+供应链风险控制

- 美国《削减通胀法案》要求企业提供电池碳足迹声明和标签，并设定最低回收率及材料回收目标。因此，企业需要提供电池二维码和数字护照。电池制造商、进口商等市场主体必须通过供应链尽职调查，收集或验证所售电池产品的原材料来源及信息，以确定和减轻与原材料采购有关的风险。作为应对，中国新能源车企的产能出海和ESG合规正在提速。
- 美欧近期开启了在关键矿产领域合作的谈判，以确保彼此采取共同措施利用资源，并突出在整个供应链上坚持提高环境和劳工标准的重要性。

欧洲 “电池护照”即将生效

- 欧盟的《企业可持续发展报告指令》要求任何与欧盟存在贸易关系的非欧盟企业在未来必须进行ESG报告披露，否则其出口的商品会被拒绝进入欧盟市场。
- 2023年通过的《欧盟电池和废电池法规》要求，自2027年起，出口到欧洲的动力电池必须持有符合要求的“电池护照”，记录电池的制造商、材料成分、碳足迹、供应链等信息。这将给国内电池产业带来重大挑战，例如：中国企业普遍缺乏成熟的数字化工具来搜集与供应链相关的碳足迹，与碳足迹相关的标准数据库不统一，国际互认机制未建立，法规规定了再生原材料的比例要求但国内暂未建立再生原材料认定机制等。

文化环境与消费偏好差异

不同国家和地区对于环境、社会 and 治理的要求和标准各不相同。海外和中国的文化消费习惯差异对出海企业的产品和服务都提出了更高的要求。这给初入当地市场的新能源车企带来很大挑战，尤其是在市场营销和产品定位方面。为提升全球竞争力，新能源车企还需深耕用户运营、积累消费者数据，根据消费者需求调整产品，才能克服产品和技术水土不服的难题。

美国 电车成本无优势+充电桩建设滞后

- 美国传统车市场偏好SUV以及皮卡，消费者对大型汽车的偏好意味着当地的新能源车需要更大的电池包，而技术资源的更大投入意味着更高的售价。虽然政府提供了一些补贴，但在油价相对较低的美国，开新能源车的成本并无太大优势。
- 由于地理环境因素和用车习惯的不同，美国消费者更依赖个人乘用车，但充电桩等基础设施建设的相对滞后导致消费者担心新能源车的续航里程无法满足他们的需求。

欧洲 中国品牌不契合+隐私保护严格

- 在欧美等传统汽车制造强国，中国品牌难以完全契合当地市场需求。比如中国消费者偏好大型、舒适的车型，而欧洲市场则更青睐小型、运动化的车辆，这种差异给中国车企打开欧洲市场带来一定困难。
- 欧洲人非常重视数据安全和个人隐私，不少用户不喜欢车载数字助理，甚至认为应用机器人是对个人隐私的侵犯。欧盟的《通用数据保护条例》也非常严格，最高罚款金额可高达是整个集团年度营收的4%。

发展中国家（东南亚、拉美） 特别制冷需求

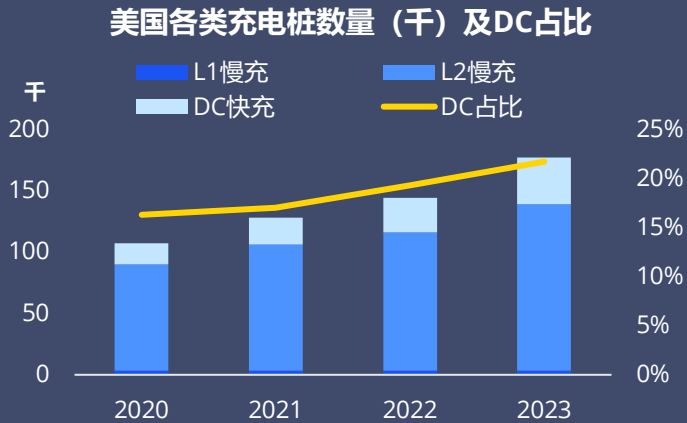
- 在东南亚和拉丁美洲等市场，中国的新能源车必须针对热带特殊气候条件进行产品优化，特别是在制冷系统方面。例如，需要增加空调出风口或遮阳帘，优化空调智能温控系统，提高电池冷却效率等。
- 高温对新能源车续航能力也是严峻的挑战。据估算，在35°C的高温环境下，新能源车的续航里程可能比常温状态下降14%-31%。

基础设施差距带来挑战

根据麦肯锡的一项调研，充电桩能否和加油站一样普及是消费者考虑购买新能源车的主要因素之一，可知充电市场缺口正成为阻碍新能源车在海外普及的巨大障碍。对中国的充电桩企业来说，这既是机遇也充满挑战。因为充电桩有公共基建属性，各国政府更偏向与本国企业合作，所以中国企业通常只能采取与当地企业成立合资公司做ODM；同时，充电桩有软件系统且需要接入当地电网，涉及到数据存储管理的问题，这给信息安全保障提出了更高要求。

美国 充电基础设施落后于新能源汽车增速

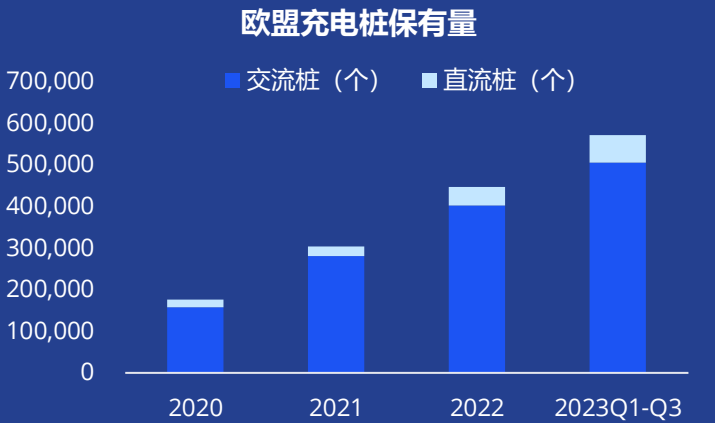
- 截至2023年底，美国共有16万个公共充电桩，车桩比近30:1，远高于欧盟平均13:1和中国7:1的公共充车桩比。要满足2030年新能源汽车保有量的充电需求，未来七年美国充电桩的增长率需要提高3倍以上，即平均每年增加至少5万个充电桩。



来源：AFDC，霞光智库

欧洲 充电桩数量激增但仍落后与预期

- 欧盟为新能源车车桩比设定了2030年达到10:1的发展目标。但除了荷兰、韩国与中国外，全球其它主要新能源车市场的车桩比均高于这个数值，甚至有逐年升高的趋势。从数量上看，欧洲新能源车销量占比超过全球的三分之一，但充电桩数量只占全球的不到18%。



来源：European Alternative Fuels Observatory

东南亚 新兴市场和贫困地区充电设施相对滞后

- 尽管东南亚新能源车充电基础设施的建设有了相应的进展，但许多国家的充电站数量仍然不足，无法满足用户的需求；特别是在一些新兴市场和贫困地区之中，充电设施的相对滞后给新能源车的普及带来很大挑战。

国家	充电站&充电桩数量 (截至2022年)	目标数量
马来西亚	超过4,900个充电站	2025年至少配置125,000个充电插座和3,000个充电站。
新加坡	超过2,500个公共充电站	2030年至少配置60,000个充电插座和28,000个公共充电桩。
泰国	超过7,000个充电站	2021-2025年目标增加19,700个充电站和293,000个充电插座； 2026-2030年目标增加165,000个充电站和2.63百万个充电插座。
菲律宾	超过2,800个电动汽车充电站	2040年前目标建立至少10,000个电动汽车充电空间。
印度尼西亚	超过1,100个充电站	2025年目标为至少20,000个充电站，2030年将增加到50,000个充电站。

来源：counter sight，各国官网



如需更多市场资讯，请联系：

邓懿君
董事总经理 | 中国区
+86 21 6141 3688
Tammy.Tang@colliers.com

沈寅
董事总经理 | 华东区
+86 21 6141 3600
Richard.Shen@colliers.com

刘行
高级董事 | 咨询服务
+86 21 6141 3552
Irwin.Liu@colliers.com

关于高力国际

高力国际（纳斯达克及多伦多证券交易所股票代码：CIGI）是一家领先的多元化专业服务和投资管理公司。凭借在66个国家建立的运营网络，超过19,000位锐意进取的专业人员紧密合作，努力为房地产用户、业主和投资者提供专家意见。逾28年来，我们的资深领导团队（内部持股比例显著）为股东带来了约20%的复合年度投资回报率。公司年化营收43亿美元，旗下管理的资产总额达980亿美元，更大限度地发挥房地产潜力，助力我们的客户、投资人和员工更快取得成功。

更多关于我们如何加速成功的信息，请访问corporate.colliers.com，也可扫描二维码，关注官方微信公众号及知乎号：



版权所有© 2024 高力国际

本报告中所包含的信息均具有可靠来源。我们已采取一切合理的努力确保信息的准确性，但我们无法完全保证信息准确。对于任何可能不准确的信息，我们不承担任何责任。建议读者在根据本报告中的任何材料采取行动之前，先咨询专业顾问。