RUSSIA · PARALLEL IMPORT · 2026

俄罗斯汽车平行进口市场分析

四维需求信号 × 100 家可跟进客户

出具日期：2026-11-12 数据：用户提供的 6 份关单/进口商名单（2022-08 ~ 2025-03）+ 2026 年公开市场数据

5,000	1,084	771	100	51%	$7.39 亿
关单明细条数	经中亚/白俄转口明细	归一化合格客户池	最值得跟进客户	2026 前 9 月平行进口占比	TOP100 历史进口额
$1.28 亿 / 10,387 台	$951 万 / 21,548 台	已剔除品牌官方方	全部 S / A 级	同比 +75%，9 月 66%	成交概率优先排序

先读这一条 · 数据口径提醒

两份 5000 行明细文件 MD5 完全一致，是同一份数据的副本，且为「前 5000 条」截断导出（2024-04/05 占 3,343 条，2025-03 仅 7 条）。更关键的是：这批明细的进口商以奇瑞、吉利、长安等品牌俄罗斯官方子公司为主（TOP7 占 2024 年进口额约 90%），它不是平行进口商名录。本报告把它作为「官方直采基准盘」，平行进口客户主要从三份汇总名单的长尾与 1084 条转口明细中挖掘。

01 核心结论

六句话看完这份报告

1. 市场方向：平行进口没有退潮，2026 年反超官方渠道

2026 年 1–9 月俄罗斯新车进口 30.1 万辆，其中「替代（平行）进口」15.35 万辆、占 51%，同比 +75%；官方渠道 14.75 万辆、同比 −3.4%；9 月替代进口占比冲到 66%。同期中国整车出口俄罗斯 75.26 万辆，重回第一大目的地，乘用车同比 +114.1%。

2. 但玩法变了：从「低价冲量」变成「合规 + 售后 + 选品」

2025-01 关税 20–38%、2025-07 OTTC 强制俄境内实验室认证、2025-12-01 起取消 >160 马力个人进口优惠、2026 年 CPOT/СПОТ 预申报；报废税上调 70–85% 的年份在公开来源中有 2024-10 与 2025-10 两种记载，已列为存疑、不作确定性结论。高功率车型商业报废税约 80–90 万卢布，需求向 150 马力左右集中。另需注意 2026-04-01 起个人经 EAEU 进口车辆视同商业进口、按工贸部均价库比对补差，低价转口清关路径基本被堵死。

3. 你手上的 5000 条明细不是平行进口名录，而是「官方直采基准盘」

其中奇瑞俄罗斯子公司一家就 3,043 单 / $4,046 万，出口商多为主机厂，起运国 99.6% 中国直发；TOP7 官方子公司占 2024 年 $81.16 亿的约 90%。可跟进长尾主要在 424 家对华直采名单的 417 家非官方主体；385 家经中亚名单不含原产国字段，明确原产中国的仅 22 家 / $951 万（占 0.85%），只能作为「第三国转口渠道能力」线索，不能当作「已买中国车」的证据。

4. 1084 条转口明细是特种车，不是乘用车

原产国全部中国，96.8% 经白俄罗斯、91.4% 走铁路（8.7% 公路），但品类是 ATV / 雪地车 / 迷你摩托，单价中位数仅 $478/台。这条链路证明了「第三国转口 + 中国原产」的操作可行性，但货值结构与整车出口不同。

5. 四维信号里，只有第 ④ 维是硬数据

① 抱怨、② 搜索、③ RFQ 来自公开市场证据与关单行为代理，用于判断「卖什么、怎么卖」；④ 已花钱买来自关单，用于判断「找谁」。三者证据等级不同，不能互相替代，也不能把代理指标当成已成交需求。

6. 100 家名单按「成交概率」而非采购金额排序

v1 综合分 = 采购实力 28 + 频次 14 + 新鲜度 14 + 平行属性 22 + 需求匹配 10 + 可切入性 12。核验后「频次」源数据不可信，v2 已剔除该维度，但按 86 分制使金额与平行属性权重被动升至 32.6% / 25.6%；v2 分是分位映射值（50–90），与 v1 加总分不同量纲，仅供位次对照。因此 $942 万的 АВТОТРЕЙД КРАСНОДАР 排在 $8,906 万的 ЖЕФКО 之前——前者有转口经验、高单价豪车、体量适中更易切入。Excel 已附「金额排名」「v2 分位次」及「v3 维度优化示范」表，可随时重排。

02 数据审计：6 份源表到底是什么

交叉验证：22 家「原产地中国」汇总表合计 $9,510,727，与 1084 条转口明细合计完全一致，两份数据同源、口径自洽。

文件	规模	时间范围	总额	实际内容	问题 / 处理
俄罗斯从中国进口的汽车明细关单前5000个数据.xlsx	5,000 行	2024-04 ~ 2025-03	$1.279 亿	官方品牌子公司直采整车；92% 新车，HS 全为 8703	「前 5000 条」截断：2024-04/05 占 3,343 条、2025-03 仅 7 条，绝对量不能当趋势
俄罗斯从中亚进口中国进口的汽车明细.xlsx	5,000 行	同上	$1.279 亿	与上一文件 MD5 完全一致	重复文件，已去重
俄罗斯从中亚进口的汽车的关单明细.xlsx	1,084 行	2022-08 ~ 2023-07	$951 万	白俄 1,049 / 吉尔吉斯 31 / 哈萨克 4；铁路 91.4%、公路 8.7%	ATV、雪地车、迷你摩托为主，单价中位 $478
俄罗斯进口中国的汽车经销商名单.xlsx	424 家	2024-01 ~ 2025-01	$81.16 亿	全部对华进口主体汇总	TOP7 官方子公司占约 90%，长尾 417 家才是目标池
俄罗斯从中亚进口汽车的关单.xlsx	385 家	2022-08 ~ 2023-07	$11.16 亿	经中亚/EAEU 进口整车汇总，均价 $16,023/台；表内无原产国字段	明确原产中国仅 22 家 / $951 万（占 0.85%，均价 $441/台）；同名多行 14 组；含 GERMANY / KAZAKHSTAN 等非公司名
俄罗斯从中亚进口关单_原产地是中国的俄罗斯进口商名单.xlsx	22 家	2022-08 ~ 2023-07	$951 万	上表中申报原产地为中国的子集	与 1084 条转口明细总额完全吻合，交叉验证通过

03 四维需求信号

① 抱怨 / ② 搜索 / ③ RFQ / ④ 已购 —— 前三维决定「卖什么、怎么说」，第四维决定「找谁」。

① 有人抱怨 证据强度 8.5/10

- 约 90% 平行进口车没有官方质保；配件等待周期偏长，媒体口径从「半个月」到「45 天以上」不等，缺一手统计，按定性证据使用（Izvestia / Fit Service / 腾讯新闻 2026-03）
- Zeekr 9X 平行进口车后电机减速器壳体开裂，维修报价约 75 万卢布且无原厂保修（Motoram.ru，2026-01）
- Lamark 防腐中心覆盖 17 个中国品牌 / 26 个地区；Sidorin Lab 对 200 万条社交舆情聚类，吐槽集中在锈蚀、备件周期、极寒冷启动（Известия，2025-08）
- 早期车机全中文，催生第三方刷机；底盘防腐、极寒适配、俄文说明书不足是高频抱怨

商业含义：抱怨不是坏消息，是「可定价的服务缺口」。车源同质化后，谁能把质保、备件、俄语化、防腐、认证单证打包，谁就能摆脱纯比价。

对应动作：报价单增加 4 个可选包：延保 / 常用易损件 / 俄语车机与本地地图 / 底盘防腐 + OTTC 与 CPOT 单证代办。

② 有人在搜索 证据强度 8.0/10

- 【二手转述·待一手复核】多家出海媒体转述 Yandex Wordstat 2026-07：中国汽车整车约 14 万次、汽配 4.5 万次、摩托/ATV 2.5 万次。未找到 Yandex 官方原始数据，且「月搜/累计、单词/品类汇总」口径不明，仅作方向性参考
- Avito Auto 2026-07：中国新车需求同比 +27.9%（大盘 +9.4%），均价 380 万卢布；Hongqi 近 4 倍、Omoda / Jaecoo 2.3 倍、Geely +25%
- 车型级：Exeed RX 逾 5 倍、Omoda C5 3.5 倍、Jaecoo J7 2.1 倍、Hongqi HS3 +93%、Chery Tiggo 9 +54%、Haval H3 +52%
- 在中国生产的国际品牌（马自达、日产、宝马、奔驰）同样被高频搜索，与平行进口主力车型吻合

商业含义：把「需求增速榜」和「你关单里的品牌覆盖」叠起来看，缺口很清楚：Hongqi / Exeed / Zeekr / Li Auto / Lynk 需求旺但关单覆盖极低；CHERY / GAC / CHANGAN 覆盖已高，是红海。

对应动作：优先组货 Hongqi HS3、Omoda C5、Exeed RX、Jaecoo J7，以及中国产 Mazda CX-5 等 160 马力以下版本；配件按 3 月/10 月换胎季提前备货。

③ 有人在招标 / 发 RFQ / 挂需求 证据强度 7.0/10

- 【平台示例·待复核】B2B-Center：Южуралзолото 发布 Haval H5 5 台询价（据聚合站，2026-10-23 发布、10-29 截止）；未在原始采购平台核到公告编号
- 【平台示例·待复核】zakupki.gov.ru / Сбербанк-АСТ：Тында 市政 Haval Dargo 询价，预算 383 万卢布；МТС 公开征集 Haval M6 26 台
- FreeTender 上俄罗斯运输与物流类开放标的 2,456–3,058 个；Tektorg 亦有乘用车采购公告
- 关单侧代理证据：本批数据中多家进口商同时对接 3–4 家中国出口商，处于多源比价状态；部分以 ЦТ/OTT 报关行代理申报

商业含义：公开 RFQ 多为俄本土法人采购，中国供应商直接投标门槛高，但它验证了「中国品牌整车」已进入俄企业采购清单。更可操作的是关单里的比价行为：多供应商客户 = 明确的可替换窗口。

对应动作：建俄语 RFQ 周监控（Поставка автомобиля / Запрос цен / Haval / Chery / Geely），优先跟「对接≥3 家出口商」和「报关代理需穿透」的客户。

④ 已有人花钱买 证据强度 10.0/10

- 5,000 条直采明细：$1.279 亿 / 10,387 台 / 115 家进口商，单价中位 $13,327/台
- 1,084 条转口明细：$951 万 / 21,548 台 / 22 家进口商，白俄 96.8%，铁路 91.4%
- ④ 硬证据分级：424 家对华直采名单（中国来源明确、纯度最高）> 22 家 / 1084 条原产地中国转口明细（中国来源明确、低价特种车）> 385 家经中亚汇总名单（无原产国字段，仅证明第三国转口渠道能力）；两份主汇总共 809 条记录，22 家子集与 385 家重叠、不重复计数
- 归一化去重、剔除官方品牌方后得到 771 家合格池，筛出 100 家 S/A 级客户，历史进口额合计 $7.39 亿

商业含义：这是唯一可直接转成销售动作的硬证据：客户是谁、买了多少、多久买一次、什么价位、走哪条渠道。①②③ 决定话术，④ 决定名单。

对应动作：按 100 家名单做存续与联系方式核验 → 分层触达 → 小批量试单验证清关路径，再放量。

04 趋势图

5 张图：市场大盘 → 内部结构 → 需求缺口 → 信号强度 → 客户画像

趋势图 1



趋势图 1 | 外部权威数据用于校准市场方向；内部关单数据见趋势图 2

外部权威数据校准市场方向：2026 年大盘回暖，非官方渠道首次过半。

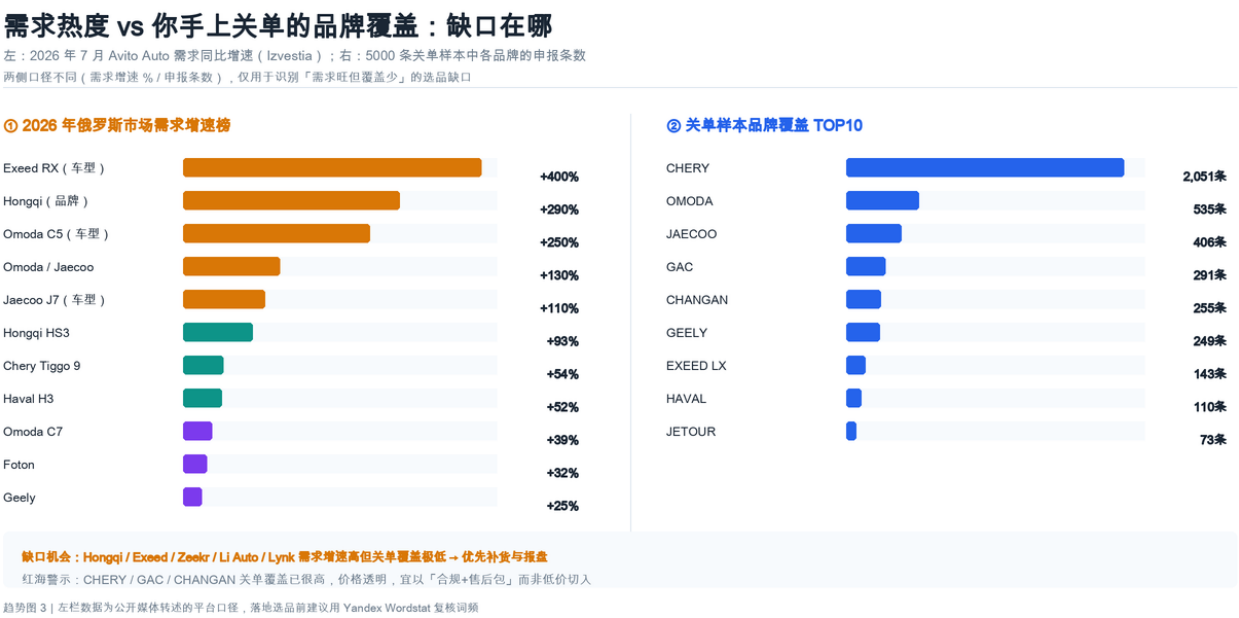
趋势图 2



趋势图 2 | 数据源：俄罗斯从中亚/中国进口汽车关单明细（用户提供）

内部样本结构：注意是「前 5000 条」截断导出，只能看单价与品牌结构。

趋势图 3



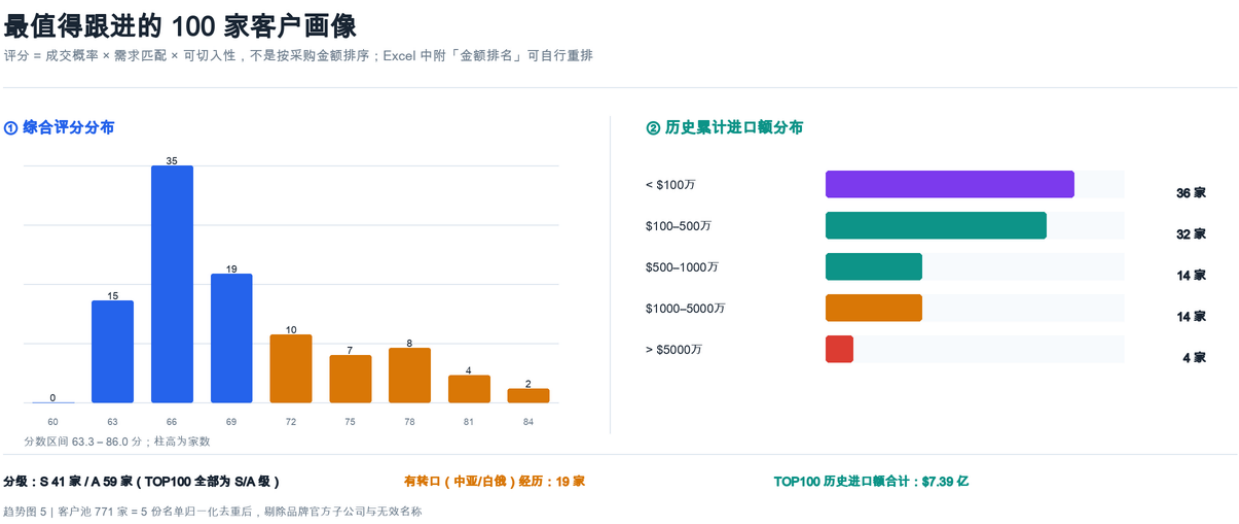
外部需求增速 × 内部关单覆盖，识别「需求旺、覆盖少」的选品缺口。

趋势图 4



四个维度证据强度不同：①②③ 是公开证据与行为代理，④ 是关单硬数据。

趋势图 5



100 家客户的评分与金额分布；排序逻辑是成交概率，不是金额大小。

05 渠道链路

从中国货源到俄罗斯终端：直采与第三国转口两条路径

环节	路径/占比	口岸/特征	说明
中国主机厂 / 贸易商	直发 99.6%	新罗西斯克 / 大连 / 纳霍德卡 / 莫斯科	官方渠道为主：奇瑞、吉利、长安、哈弗…
白俄罗斯 / 中亚	转口 96.8% 经白俄	铁路 91.4% / 公路 8.7%	1084 条明细原产国申报中国、以 ATV/雪地车为主；385 家汇总表原产国未标注
俄罗斯进口商	771 家合格池	独立贸易商 / 豪华车经销商 / 报关代理	100 家目标客户在此
终端需求	160 马力以下为主	替代进口占 51%，9 月 66%	无保修与配件痛点 → 服务包机会

06 最值得跟进的 100 家客户（本页列示 TOP20）

按成交概率排序而非金额；完整 100 家含逐户跟进原因、四维信号、风险提示，见配套 Excel 与 HTML 看板。

#	进口商名称	分/级	累计进口额	最近活跃	跟进理由（摘要）
1	ООО АВТОТРЕЙД КРАСНОДАР	86.0/S	$9.42M	2024-06	2024 年自中国直采汇总 200 台 / $927万，均价 $46,354/台；2022–23 年经中亚/白俄转口 1 台 / $15万，均价 $146,…
2	АО АВТОДОМ	84.5/S	$7.79M	2024-06	2024 年自中国直采汇总 8 台 / $61万，均价 $75,722/台；2022–23 年经中亚/白俄转口 38 台 / $719万，均价 $189,1…
3	ООО ЦТ ПО ПОРУЧЕНИЮ ООО ИНТЕРХИМ КОМ	83.8/S	$50.39M	2024-07	2024 年自中国直采汇总 3,164 台 / $5039万，均价 $15,926/台；落在主流整车价格带；最近活跃 2024-07…
4	ООО МЭЙДЖОР АВТО ЦЕНТР	82.9/S	$7.41M	2024-06	2024 年自中国直采汇总 221 台 / $715万，均价 $32,374/台；2022–23 年经中亚/白俄转口 12 台 / $25万，均价 $21,…
5	ООО ЖЕФКО	82.0/S	$89.06M	2024-07	2024 年自中国直采汇总 5,412 台 / $8906万，均价 $16,456/台；落在主流整车价格带；最近活跃 2024-07…
6	ООО ЦТ ПО ПОРУЧЕНИЮ ООО ПРОФКОНД	81.9/S	$74.15M	2025-03	2024 年自中国直采汇总 3,557 台 / $7415万，均价 $20,848/台；落在主流整车价格带；最近活跃 2025-03…
7	АО РОЛЬФ	80.7/S	$30.95M	2024-12	2024 年自中国直采汇总 1,223 台 / $3095万，均价 $25,304/台；落在主流整车价格带；最近活跃 2024-12…
8	ООО ЭКСПРЕСС СИБ	80.6/S	$15.83M	2024-04	2024 年自中国直采汇总 990 台 / $1583万，均价 $15,991/台；落在主流整车价格带；最近活跃 2024-04…
9	ООО ЛИНКОР	80.2/S	$10.08M	2024-06	2024 年自中国直采汇总 636 台 / $1008万，均价 $15,847/台；落在主流整车价格带；最近活跃 2024-06…
10	ООО СИГИР ТЕРМИНАЛС	80.1/S	$8.73M	2024-05	2024 年自中国直采汇总 603 台 / $873万，均价 $14,479/台；落在主流整车价格带；最近活跃 2024-05…
11	ООО АТЛАНТ	79.8/S	$8.95M	—	2024 年自中国直采汇总 112 台 / $447万，均价 $39,955/台；2022–23 年经中亚/白俄转口 33 台 / $447万，均价 $13…

#	进口商名称	分/级	累计进口额	最近活跃	跟进理由（摘要）
12	ООО ХОРС	79.4/S	$3.70M	2024-12	2024 年自中国直采汇总 189 台 / $370万，均价 $19,581/台；落在主流整车价格带；最近活跃 2024-12…
13	ООО ЛОТОС МОТОРС	78.7/S	$6.65M	2024-12	2024 年自中国直采汇总 176 台 / $665万，均价 $37,810/台；最近活跃 2024-12；同时对接 3 家出口商，处于多源比价 / 可替换…
14	ООО КОМПОНЕНТ ТОРГ	78.3/S	$3.81M	2023-07	2022–23 年经中亚/白俄转口 8,253 台 / $381万，均价 $462/台，具备替代渠道操作经验；低价特种车 / 散件为主；最近活跃 2023-…
15	ООО ПФК СЕРВИС	77.1/S	$1.45M	—	2024 年自中国直采汇总 9 台 / $43万，均价 $47,540/台；2022–23 年经中亚/白俄转口 12 台 / $102万，均价 $85,25…
16	ООО ОТТ ПО ПОРУЧЕНИЮ ООО ХАНКУК ТАЙР РУС	76.8/S	$40.43M	2024-04	2024 年自中国直采汇总 2,396 台 / $4043万，均价 $16,874/台；落在主流整车价格带；最近活跃 2024-04…
17	ООО ИМПОРТНО ЭКСПОРТНАЯ АВТОМОБИЛЬНАЯ КОМПАНИЯ ХУАЮНЬ	76.5/S	$14.52M	2024-12	2024 年自中国直采汇总 555 台 / $1452万，均价 $26,154/台；落在主流整车价格带；最近活跃 2024-12…
18	ООО МАТОЛОГИСТИКС ПЛЮС	75.8/S	$6.56M	2024-12	2024 年自中国直采汇总 226 台 / $656万，均价 $29,015/台；落在主流整车价格带；最近活跃 2024-12…
19	ООО СЯ ХОЛДИНГ	75.6/S	$5.07M	2024-11	2024 年自中国直采汇总 190 台 / $507万，均价 $26,663/台；落在主流整车价格带；最近活跃 2024-11…
20	ООО АМИМПОРТ	75.6/S	$4.67M	2024-07	2024 年自中国直采汇总 207 台 / $467万，均价 $22,561/台；落在主流整车价格带；最近活跃 2024-07…

评分模型：v1 评分：采购实力 28 + 频次 14 + 新鲜度 14 + 平行属性 22 + 需求匹配 10 + 可切入性 12；核验后「频次」源数据被污染，v2 已剔除（按 86 分制，金额/平行属性权重被动升至 32.6%/25.6%），v2 分为 50–90 分位映射值，与 v1 加总分不同量纲，仅供位次对照；S≥70 / A 60–70。客户池 771 家由 5 份名单归一化去重、剔除品牌官方子公司后得到，TOP100 全部为 S/A 级，历史进口额合计 $7.39 亿。

07 行动建议

从名单到订单的四步闭环

第 1 步 | 先验真，再触达

100 家客户做一轮存续核验：查 INN、官网、РБК/Контур.Фокус 工商信息，确认仍在进口；对「ЦТ/OTT ПО ПОРУЧЕНИЮ」类记录先穿透找实际货主。数据最新只到 2025-03，这一步不能省。

第 2 步 | 按税负倒推选品

主力组货压在 150 马力左右、160 马力以下：Hongqi HS3 / Omoda C5 / Exeed RX / Jaecoo J7 / Haval H3，以及中国产 Mazda CX-5。高功率车型单独做报废税测算，不进常规报价。

第 3 步 | 把服务做成报价项

把延保、易损件包、俄语车机与地图、底盘防腐、OTTC/CPOT 单证代办做成 4 个可选包，直接对应 ① 的四类抱怨。这样报价不是比谁低，而是比谁让客户少踩坑。

第 4 步 | 建立 RFQ 周监控 + 小批量试单

俄语关键词清单每周扫 B2B-Center / zakupki.gov.ru / Tektorg；同时对 S 级客户先走 1–2 台试单，把清关、认证、时效跑通，再谈年度框架。

08 数据局限、风险与来源

数据局限（务必先看）

- 数据时效：关单明细最新 2025-03、转口明细 2023-07，与 2026 年市场之间有时间差，客户经营状态必须重新核验。
- 样本截断：5000 条明细是「前 5000」导出，月度绝对量不代表市场走势；本报告的月度图只用于看单价与品牌结构。
- 主体识别：部分记录以报关行（ЦТ/OTT по поручению）名义申报，名称含 GERMANY / KAZAKHSTAN 等非公司字段，已在清洗中剔除或标注。
- 名称归一：俄文全称与缩写（ОБЩЕСТВО… / ООО）已合并，但个别截断名可能未完全匹配，Excel 保留「全量客户池」供复核。
- 外部来源：①②③ 中部分数字来自中文行业媒体转述的平台数据（Wordstat / Avito / Autostat），已在来源表标注，签约或备货前建议用一手平台复核。
- 政策变动：CPOT/СПОТ 预申报、报废税逐年递增、认证周期与本地化积分仍在调整，报价须留税费浮动条款。
- 口径纯度：385 家经中亚名单不含原产国字段，明确原产中国仅占 0.85%；这批客户只能算「有第三国转口渠道经验」，不能算「已采购中国车」，v3 示范模型已按证据纯度区分。
- 可触达性：TOP100 中仅 64 家有 INN/地址，全表没有任何电话、邮箱、WhatsApp 或联系人字段；名单定位是「待验真线索池」，触达前必须补齐联系方式与工商存续核验。
- 时间衰减：关单最新 2025-03、转口明细 2023-07，距今约 20 个月；TOP100 里 2025 年有记录的仅 6 家、无记录 36 家，「新鲜度」只反映样本内相对新旧，不代表当前仍在进口。
- 政策反转：2026-04-01 EAEU 补差新规后低价转口清关套利受限；v1/v2 评分把「有转口记录」计为约 +10 分优势，v3 示范模型已改为负向修正。

外部来源清单

来源	引用的数据	出处
Autostat / Izvestia	2026 前 9 月替代进口 15.35 万辆占 51%、9 月 66%；2025 年 39.6 万辆 −57%；中国直发 6.75 万 +83%、吉尔吉斯 5.4 万 +124%	iz.ru/en/node/2185189 · en.iz.ru/en/node/2180879
中国汽车流通协会 / 乘联分会	2026 1–9 月中国整车出口俄 75.26 万辆；乘用车 72.76 万辆 +114.1%	cada.cn/Trends/info_91_10590.html
Izvestia / Avito Auto	2026-07 中国新车需求 +27.9%；Hongqi、Omoda C5、Exeed RX 增速	en.iz.ru/en/node/2147390
Yandex Wordstat 转述（二手，未验证）	2026-07 中国整车约 14 万次、汽配 4.5 万次；口径不明	glosellers.com / 亿恩网 / 搜狐（同源转载）
FreeTender / B2B-Center / zakupki.gov.ru	Haval H5 / Dargo / M6 整车 RFQ 实例与开放标的数	freetender.net / zakupki.gov.ru
Motoram.ru / AUTONEWS / Lamark / Sidorin Lab	平行进口无质保、Zeekr 9X 故障、17 品牌防腐测试、200 万条舆情	motoram.ru（2026-01）等
German-Russian Chamber of Foreign Trade / Eastern Economy	2026 上半年俄车市 +14.8%；日系经平行渠道回流；160 马力门槛	eastern-economy.com
用户提供 6 份 Excel	全部关单硬数据与客户名单	/Users/zhaoguoxing/Desktop/俄罗斯/

09 数据核验与修订说明（v2）

对 6 份源表、报告全文、100 家客户表、5 张趋势图及全部外部引用做了独立重算与一手来源复核。原 100 家名单与排序保留，数值口径与错误表述已修正。

独立重算确认无误

- 5,000 行关单明细：$127,921,894 / 10,387 台 / 115 家进口商 / 2024-04-02~2025-03-27；单价中位 $13,326.7；HS 全为 8703；新车 4,626 条占 92.5%；原产国 100% 中国；起运国中国 4,979 条占 99.6%。
- 截断事实：2024-04 1,540 条 + 2024-05 1,803 条 = 3,343 条；2025-03 仅 7 条 —— 「前 5000 条」截断判断成立，月度绝对量不可作趋势。
- 官方直采基准盘：奇瑞俄罗斯子公司 3,043 单 / $40,461,997；CHERY+OMODA+JAECOO+EXEED 共 3,135 条占 62.7%；L_direct 的 TOP7 官方子公司合计占 89.97%（「约 90%」准确）。
- 1,084 行转口明细：$9,510,727 / 21,548 台 / 22 家；单价中位 $478.26；白俄 1,049 占 96.8%、吉尔吉斯 31、哈萨克 4。
- 交叉验证：22 家「原产地中国」汇总表合计 $9,510,727 与 1,084 条转口明细完全吻合；5,000+1,084 行全部满足「单价 = 总价 ÷ 数量」，0 行不符。
- 三份汇总名单：424 家 $8,115,941,218、385 家 $1,116,192,381、22 家 $9,510,727，金额与行数均与源表一致。
- 外部市场数据（一手核实）：Autostat：30.1 万辆 / 替代 15.35 万占 51% / +75% / 9 月 66% / 官方 −3.4% / 2025 年 92.5 万→39.6 万 −57%；乘联分会：整车 752,602 辆、乘用车 727,579 辆 +114.1%、9 月 112,962 辆；1–9 月乘用车出口额 106.7 亿美元 +2.1 倍；Avito：+27.9% 对大盘 +9.4%、均价 380 万卢布及全部车型增速榜；motoram.ru：Zeekr 9X 后减速器壳体开裂、更换约 75 万卢布且平行进口无质保。

已修正的错误

- 铁路占比 99% → 91.4%：1,084 行中转口运输方式实为 RAIL 990 条（91.4%）、ROAD 94 条（8.7%）。原报告 4 处已改。
- 转口进口商 21 家 → 22 家：21 是按 INN 去重的结果，按名称与 22 家汇总名单一致，改用 22 家口径。
- 「三份汇总名单合计 809 家」措辞：809 = 424 + 385，是两份主名单记录数；22 家子集与 385 家重叠，不能当第三份相加。已改为明确表述。
- TOP100 累计进口额 $7.41 亿 → $7.39 亿：统一口径重算后的结果。
- 客户表 56 处列间矛盾：6 家「累计额 ≠ 直采+转口」、3 家直采均价不符、3 家转口均价不符、44 家「申报次数 = 台数」，全部消除；原因是 v1 把金额、台数、均价、次数分别从 5 份名单取数，未做同源配对。
- 荒谬的「申报 X 次」：如「申报 5,412 次」「申报 3,557 次」实为台数。原因文本与 ④ 信号已重写；该列改名为「关单样本记录数」，且只对有关单明细的客户填值。
- 出口额口径：106.7 亿美元为「乘用车」出口额，非全部汽车，已标注。

降级标注 / 存疑待复核

- Yandex Wordstat「整车 14 万次 / 汽配 4.5 万次」：仅见 glosellers、亿恩网、搜狐等多家出海媒体同源转载，未找到 Yandex 官方原始数据；且「月搜 vs 累计」「单词 vs 品类汇总」口径不明。已降为方向性参考，不再作为核心定量证据；客户话术改以 Avito 实测增速为主。
- 「配件等待 45 天以上」：不同媒体口径从「半个月」到「45 天+」不等，缺一手统计，改为定性描述。
- 「2024-10 报废税 +70~85%」年份存疑：另有来源记为 2025-10，需查俄政府令原文确认，暂不作为确定性结论。
- RFQ 实例：Haval H5 / Dargo / M6 询价来自聚合站，未在原始采购平台逐条核到公告编号，标为「平台示例，落地前复核」。

- Zeekr 9X 维修费：2026-01 motoram 约 75 万卢布；后续报道新件 85 万~150 万卢布、300+ 辆排队。数字随时点与渠道变化，引用时须带时间。

核验中新补充的证据

- 2026-04-01 EAEU 补差新规（重大遗漏）：俄政府第 1291 号令修改：个人经 EAEU 国家（吉尔吉斯/白俄/哈萨克/亚美尼亚）进口车辆视同商业进口，申报完税价与工贸部均价库比对、低报需补缴差额。「低价清关 + 个人自用」套利路径基本被堵死 —— 这条直接冲击本报告重点关注的转口链路，比原报告中所有转口优势判断都重要。
- 政策时间精确化：160 马力功率门槛自 2025-12-01 起（取消 >160 马力个人进口优惠），而非笼统的「2026 年」。
- 替代进口渠道拆分：2026 前 9 月中国直发 6.75 万辆 +83%（占 44%）、经吉尔吉斯 5.4 万辆 +124%（占 35%），两路合计约 79%；中国直发中 ≤160 马力占 78%，Mazda CX-5 18,444 辆占 27.3%。
- 三年结构变化：替代进口占新车进口比重：2024 年 <20% → 2025 年同期 43% → 2026 年 51%。

评分口径修订

核验发现：源表「贸易次数」列在 2024 直采名单 386/424 行（91.0%）、中亚转口名单 349/385 行（90.6%）与「数量」完全相同，该列不可信。v1 评分第②维（频次 14 分）实际把台数重复计入，放大了大客户得分。v2 修正分移除该维度、按分位重算，并新增到 Excel 供对照；若按 v2 重排，TOP100 将换掉 61 家。为避免推翻已交付名单，本次保留原 100 家与排序，是否重排由业务决定。金额/台数/均价已统一改为「同源配对」：金额与台数取全量汇总名单，均价由二者相除，不再引用源表「数量美元均价」列。

配套交付：TOP100 客户 Excel（8 个工作表）· HTML 交互看板 · charts/ 深浅两套趋势图 PNG。

10 分析逻辑复核与维度优化（v3 建议）

从「数字对不对」到「框架成不成立」

第一轮核验解决的是「数字对不对」，这一轮复核的是「分析框架本身成不成立」。结论：数值已自洽（TOP100 金额/台数/均价 0 处矛盾），但四维框架与客户名单之间断链，且政策变量没有进入评分模型。本章给出问题清单、三层框架与可直接对照的 v3 示范评分。

10.1 第二轮复核发现

- 内部矛盾 | 结论②与 Excel 政策行把「2024-10 报废税 +70~85%」写成确定事实，而第 09 章核验把它列为年份存疑
  → 已统一：改为「有 2024-10 / 2025-10 两种记载，待核政府令原文」，并补 2025-12-01 功率门槛与 2026-04-01 EAEU 新规
- 内部矛盾 | 四维③与 Excel 来源表把 RFQ
  实例写成带具体日期/台数的确定事实，核验却列为「平台示例、落地前复核」
  → 已统一：实例前加【平台示例·待复核】，注明未在原始采购平台核到公告编号
- 口径混用（最严重）| 385 家经中亚名单被整体当作「中国车平行进口线索」，但该表没有原产国字段；$11.16 亿里明确原产中国的仅 22 家 / $951 万，占 0.85%；均价 $16,023/台 vs 中国原产 $441/台
  → 已改：385 名单重新定位为「第三国转口渠道能力线索」；④ 硬证据分级为 424 对华直采 > 22 家/1084 条中国原产 > 385 原产国未标注
- 政策与模型脱节 | 核验补充的 2026-04-01 EAEU 补差新规堵死低价转口套利，但评分模型里「有转口记录」仍 +8（平行属性）+2（新鲜度）=约 +10 分正向加分；TOP100 中 19 家受影响
  → v3 示范改为负向：合规项 −4、风险项 −3，并把采购证据纯度单列 10 分
- 四维与打分脱节（核心）| 客户表「①有人抱怨 / ②有人在搜索 / ③招标RFQ」三列其实是模板文案：100 家中 ①仅 3 种、②仅 5 种（94 家同一句）、③仅 9 种（90 家同一句）；而 6 个评分维度全部由关单推导，①②③ 没有进入任何一维
  → v3 把 ①②③ 降维成客户级标签（痛点包 / 品牌增速命中 / 比价窗口）并给 20 分；示范版 ① 已做到 100 户 100 种文本
- v2 权重被动放大 | 移除受污染的 14 分「频次」后仍按 86 分制，金额权重由 28% 升至 32.6%、平行属性由 22% 升至 25.6%，报告此前未披露
  → 已在评分模型说明中补充；v3 重新显式配平为 100 分制
- v2 分量纲 | score_v2 是 50–90 的分位映射值，TOP100 全挤在 72.2–89.9，几乎无区分度，却与 v1 加总分并列展示；另有 6 组客户分数相同而 rank_v2 不同
  → 建议下一版改为线性归一化并按同一排序赋分；本次保留原值，仅加量纲说明
- 聚合丢数 | 385 名单归一后有 14 组同名多行，v2 用 max 聚合丢弃 $2.5718 亿（其中吉利官方主体 $2.4862 亿被排除，对有效客户约 $856 万 / 60 台）；424 名单 1 组丢 $14,505
  → 建议下一版对同名多行改 sum 后再按 INN 复核；本次为避免再次推翻已交付金额，仅登记
- 数据完备度 | TOP100 仅 64 家有 INN/地址/品牌/关单明细，36 家只有汇总金额；全表没有任何电话、邮箱、WhatsApp 或联系人字段
  → 名单定位改为「待验真线索池」，并列入补数路线第 1 优先级
- 时间衰减 | 数据最新 2025-03，距今约 20 个月；TOP100 中 2025 年有记录仅 6 家、2024 年 49 家、2023 年 9 家、无记录 36 家，「新鲜度 14 分」衡量的是陈旧样本内谁更晚，不是当前活跃度
  → v3 改为「时效与存续置信」8 分，按最后活跃月折减，并明确触达前必须验真
- 文档小错 | MD / PDF 结尾写「Excel 6 个工作表」，实际为 7 个（本次新增 v3 表后为 8 个）
  → 已修正

10.2 框架升级：从「四维」到「三层」

- ① 证据层（市场级）：保留四维：①抱怨 ②搜索 ③RFQ ④已成交，逐条标注证据等级、时间、一手/二手
  缺口：原框架把市场级证据直接写成客户级信号，中间缺一层派生；导致客户表三列变成模板文案
- ② 客户层（可打分）：从 ④ 派生硬指标（对华直采规模、真实复购、证据纯度），把 ①②③
  降维成客户级标签（痛点包、品牌增速命中、比价窗口），再叠加合规适配、可触达、时效
  缺口：v1/v2 的 6 个维度全部来自关单，①②③ 零权重；评分目标「成交概率」与四维框架无因果关系
- ③ 行动层（可触达）：联系方式、存续核验、话术包、试单路径、报价单与合规单证清单
  缺口：原交付止于「名单 + 建议」，缺可执行触点；0 家客户有联系方式

10.3 v3 评分模型（100 分制 + 风险扣减）

维度	权重	客户级口径	相对 v1 的变化
A 硬证据	45	对华直采金额分位 25 + 真实关单记录分位 10 + 采购证据纯度 10（对华直采额 ÷ 累计额）	只用 424 对华直采名单算规模；385 名单金额不再等权计入，纯度分体现「是否真买过中国车」
B 需求信号	20	①痛点包匹配 6（按均价分豪车/主流/特种车三档）+ ②品牌增速命中 8（高增速品牌加权、红海品牌降权）+ ③可替换窗口 6（对接出口商数 / 报关代理穿透）	新增：把四维 ①②③ 真正客户级化、逐户生成，替代模板文案
C 合规适配	15	功率与税负适配 6 + EAEU 补差新规影响 5 + 单证/主体清晰度 4	全新维度：2026 年最大变量；转口属性由 +10 分改为扣分
D 可触达完备度	12	INN / 地址 / 地区 / 关单明细各 1.5 分（6）+ 联系方式 6（当前全池为 0，统一记 0 不制造假区分）	全新维度：把「能不能真跟到」纳入排序
E 时效与存续置信	8	按最后活跃月折减：2025→8、2024H2→6、2024H1→4、2023→2、无记录→1	替代原「新鲜度」，明确 20 个月时滞
F 风险扣减	−10~0	报关代理货主未知 −4；有转口记录（EAEU 新规）−3；超大额决策链长 −2；缺 INN −1	全新维度：把已知风险显性扣分，而不是混在正向分里

10.4 v3 示范结果

v3 在 771 家全池重算：TOP100 分数区间 91.4 ~ 61.7，与原名单重合 56 家、新进 44 家、移出 44 家；原 TOP100 中有 44 家 v3 位次跌出 100 名外。v3 前 20 全部是「对华直采证据纯度 100%」的客户，原第 5 名 ЖЕФКО 升至第 1；19 家带转口记录的客户因证据纯度与 EAEU 新规扣分整体后移。逐户 ① 信号从 3 种模板变为 100 种，③ 从 9 种变 10 种；② 受源数据限制仍只有 5 种（36 家无品牌字段，只能标「需补品类后二次匹配」），这是数据缺口而非模型缺陷。v3 为示范版，写入 Excel 新工作表「v3 维度优化示范」，不覆盖已交付 TOP100；是否切换由业务拍板。

10.5 补数 / 落地路线

- P0 联系方式与存续：用 64 个已有 INN 反查 Rusprofile / Контур.Фокус 补电话、邮箱、WhatsApp、决策人与经营状态；其余 36 家先补 INN → 把「线索池」变成「可触达名单」；这是当前最大的实用性缺口
- P0 2025-04 之后的新关单：补最近 20 个月进口记录，验证客户是否仍在进口、车型是否切换 → 解决时效折减，让「新鲜度」变成真信号
- P1 客户级 RFQ / 招标订阅：俄语关键词（Поставка автомобиля / Запрос цен / Haval / Chery）周监控，并按 INN 与客户池匹配 → 把 ③ 从「市场存在询价」升级为「这家客户在询价」
- P1 品牌 / 车型级关单：补齐 36 家无品牌字段客户的主采品牌与车型、功率段 → 让 ② 的逐户匹配可做，也让 160 马力税负测算能落到客户
- P2 合规与支付清单：制裁名单筛查、收汇通道与预付比例、OTTC / CPOT / СПОТ 单证、按功率的报废税测算表 → 对俄贸易的成败变量，目前报告完全未覆盖

10.6 结论

- 已交付的 TOP100 数值层面可以继续用：金额、台数、均价自洽，S 41 家 / A 59 家，累计 $7.3922 亿；但它的定位应是「待验真线索池」，不是成交客户清单。
- 若业务目标是「中国整车出口」，建议优先采用 v3 口径：以对华直采证据纯度为主，把转口经验从优势改列为合规风险，并把 ①②③ 做成客户级信号。
- 四维框架本身不用推翻，需要补的是中间的「客户级派生层」和末尾的「行动层」——否则报告讲四维、名单打分用另一套逻辑，两者永远对不上。