RUSSIA · SEGMENT OPPORTUNITY MAP · 2026-11-13

俄罗斯汽车细分市场机会图谱

按车辆种类拆 6 大赛道：哪些能打、哪些只是看起来美

新增 Tab 页 · 2026-11-13 | 内部关单 2022-08 ~ 2025-03 | 外部数据截至 2026-10 | 6 大赛道 · 18 条来源 · 6 项政策

主看板讲「找谁」，本页讲「卖什么」。所有数字标注证据等级，A = 一手/已核验关单，B = 权威机构转述，C = 行业调研/口径存疑。

51%
2026 前 9 月平行进口占比
同比 +75%，9 月 66%

54.6%
中国品牌在俄份额
2026 上半年

+39.1%
摩托车市场增速
2026 1–7 月 38,526 台

+300%
中国房车需求
行业媒体，C 级待核

+55.2%
中国对俄货车出口额
2026 上半年 $4.56 亿

2 / 6
有关单硬证据的赛道
其余 4 类靠外部数据

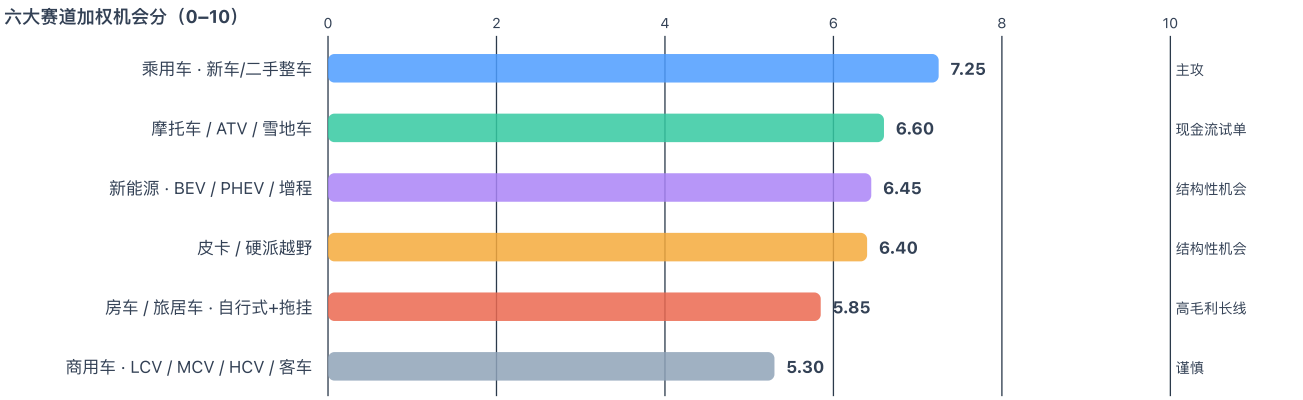
先读这一条 · 数据口径边界

你提供的 6 份源表里，5,000 行明细 **HS 全部是 8703（乘用车）**，1,084 条转口明细是 **ATV / 雪地车 / 迷你摩托**。也就是说：**商用车、房车、新能源、皮卡这 4 个赛道没有任何内部关单支撑**，其规模与增速全部来自外部公开数据，证据等级为 B/C，只能用于选方向，不能直接当客户名

单。另：385 家经中亚名单不含原产国字段，本页所有「转口」金额都只代表渠道能力，不代表买过中国车。

01 六大赛道机会评分

主观加权模型，不是市场预测：规模/增长/中国供给匹配各 20%，竞争与合规门槛（反向）各 15%，客单价与毛利 10%。分数只用来排序，权重可按你的资源改。



怎么读：乘用车靠规模与中国供给匹配领先，但竞争与合规两项只有 3/4 分；摩托车/特种车靠「中国供给匹配 10 分 + 增长 9 分」冲到第二，代价是客单价 3 分、合规 4 分；房车竞争分 9（最不卷）、毛利 10，但规模 2、合规 2，属于典型「小而难」。

评分明细

赛道	需求规模 20%	增长动能 20%	中国供给匹配 20%	竞争烈度（反向）15%	合规门槛（反向）15%	客单价/毛利 10%	加权分	定位	证据
乘用车 · 新车/二手整车	10	9	9	3	4	6	7.25	主攻	A
摩托车 / ATV / 雪地车	5	9	10	6	4	3	6.60	现金流试单	A/B
新能源 · BEV / PHEV / 增程	3	8	9	7	4	8	6.45	结构性机会	B
皮卡 / 硬派越野	5	5	9	6	6	8	6.40	结构性机会	B
房车 / 旅居车 · 自行式+拖挂	2	7	7	9	2	10	5.85	高毛利长线	C

赛道	需求规模 20%	增长动能 20%	中国供给匹配 20%	竞争烈度（反向）15%	合规门槛（反向）15%	客单价/毛利 10%	加权分	定位	证据
商用车 · LCV / MCV / HCV / 客车	7	3	7	5	3	7	5.30	谨慎	B/C

竞争/合规为反向计分：分数越高代表竞争越弱、门槛越低。证据等级针对该赛道的规模与增速数据，A 级另含内部关单证据。

02 六大赛道逐个体检

点下面的品类 Tab 切换；「展开全部」可一次看完整版（打印时自动全展开）。

① 乘用车 · 新车/二手整车

HS 8703 | 机会分 7.25 | 主攻 | 证据 A 级

市场规模与增速

2026 年 1–9 月俄新车进口 30.1 万辆，其中替代（平行）进口 15.35 万辆、占 51%（同比 +75%，9 月 66%）；2026 年 1–8 月平行进口新乘用车 13.14 万辆、+86% [S1][S2]

中国供给地位

2026 上半年中国自主品牌在俄份额 54.6%；中国整车出口俄 75.26 万辆（1–9 月），乘用车 72.76 万辆 +114.1%；2026-07 替代进口车中 71% 为中国生产 [S1][S3][S4]

内部关单证据

唯一有内部关单硬证据的整车赛道：5,000 行明细 HS 全为 8703，$1.279 亿 / 10,387 台 / 中位单价 $13,327，92.5% 为新车、原产国 100% 中国；424 家对华直采名单 $81.16 亿。TOP100 中 53 家落在 $20k–50k 价位带、16 家在 $8k–20k [I1][I2]

政策与合规

2025-01 关税 20–38%；2025-07 OTTC 须俄境内实验室认证；2025-12-01 取消 >160 马力个人进口低费率；2026 增值税 22%、报废税约 80–90 万卢布、CPOT/СПОТ 预申报 [S3][S5]

主要风险

红海：官方渠道与本地化 KD 组装挤压纯整车贸易；160 马力以上税负跳升；中国品牌被禁止走法人平行进口渠道 [S5]

建议动作

主推 ≤160 马力的中国产国际品牌版本（CX-5 / RAV4 / Highlander 类 crossover 需求最集中）＋中国品牌中大型 SUV；报价必须打包延保、易损件、俄语车机、防腐与单证代办

对应车型

SUV / Crossover 为绝对主力：2026 1–8 月平行进口 TOP5 全是 crossover，合计约占 31% [S2]

可切入客户（来自 TOP100）

ЖЕФКО、РОЛЬФ、ЦТ ПО ПОРУЧЕНИЮ（主流 $8k–35k 带）；АВТОДОМ、АВТОТРЕЙД КРАСНОДАР（豪华带）

② 摩托车 / ATV / 雪地车

HS 8711 / 8703.10 | 机会分 6.60 | 现金流试单 | 证据 A/B 级

市场规模与增速

俄摩托车销量 2019 年 11,899 台 → 2025 年 39,777 台（+9.2%），2026 年 1–7 月 38,526 台、+39.1%，已达 2025 全年 97% [S6]

中国供给地位

CFMOTO +246.1% 跃居第一，Voge +58.1%、Kayo +99.4%、Lifan +202.3%；行业展信息称头部 Regulmoto/Racer/Motoland 供应商 95%+ 来自中国 [S6][S7]

内部关单证据

内部证据最硬的「中国原产 + 第三国转口」链路：1,084 条明细 / $951 万 / 21,548 台 / 22 家进口商，单价中位 $478，白俄 96.8%、铁路 91.4%；TOP100 中 6 家转口均价 <$2k（合计 20,093 台 / $751 万）[I1][I2]

政策与合规

单价低、无需 OTTC 整车认证路径负担小；但 2026-04 EAEU 补差新规直接冲击低价转口清关（且该新规生效状态存在冲突记载，见政策章）[S8]

主要风险

客单价仅 $374–478/台，物流与单证成本占比高；1,084 条明细是 2022–23 年数据，距今约 3 年；有行业编译数据称俄 ATV/SSV 2026 前 7 月 −34.7%（来源自注未经证实）[S9]

建议动作

作为「跑通渠道 + 小额现金流」试单赛道，用现有 22 家转口客户做验真；优先冬季适配（−40°C 冷启动、防冻电池、雪地胎）与配件包，不建议作为主盈利品类

对应车型

ATV / 雪地车 / 迷你摩托 / 中大排量摩托（CFMOTO、Voge 类）

可切入客户（来自 TOP100）

КОМПОНЕНТ ТОРГ（8,253 台 / $381 万，均价 $462）、АССА ТРЕЙД、ЮНИВЕРСАЛ МОТОРС、КРИСТАЛЛ

③ 新能源 · BEV / PHEV / 增程

HS 8703.6/7/8 | 机会分 6.45 | 结构性机会 | 证据 B 级

市场规模与增速

俄新能源车总市占约 6%（2026 上半年），基数小但增速最快；增程与插混销量高于纯电，是俄市场的独特结构 [S3][S5]

中国供给地位

中国新能源占俄当地新能源销量约 53.3%（2026 上半年，二手转述）；长安、极氪、岚图领先，问界、比亚迪、小米有一定量；理想已启动官方经销 [S3][S5]

内部关单证据

无内部关单证据：5,000 行明细未标注动力类型，无法拆分新能源；属「外部数据驱动、需补关单验证」的新增赛道

政策与合规

2026 起增值税 22%、报废税 80–90 万卢布；售价 1,000 万卢布以上中国高端燃油与电动车被纳入豪华车征税清单；极寒电池衰减、充电设施不足 [S3][S5]

主要风险

基数仅 6%；官方渠道加速铺设，贸易商空间被压缩；高价车税负叠加；冬季续航与售后是高频抱怨点

建议动作

优先插混/增程（对俄长距离与低温更友好）＋ 电池低温质保承诺；避开 1,000 万卢布以上豪华税区间；与本地服务网点绑定后再放量

对应车型

PHEV / EREV 中大型 SUV（岚图 Free、问界、理想、比亚迪唐 DM-i 类）

可切入客户（来自 TOP100）

现有 TOP100 中 LIXIANG 命中 2 家；建议先在主流 $8k–35k 客户里做需求访谈再组货

④ 皮卡 / 硬派越野

HS 8704.21 / 8703 | 机会分 6.40 | 结构性机会 | 证据 B 级

市场规模与增速

2026 年 1–7 月新皮卡 11,435 台、同比 −4%；7 月单月 2,158 台、+19%；1–4 月进口皮卡占 77% [S10][S11]

中国供给地位

中国品牌主导但内部分化：2026-07 Foton 377 台首次登顶、JAC 348、GWM 318、Changan 179；1–4 月 JAC T9 951 台居车型榜首。美系 RAM +120.9% 打破中国品牌前二垄断 [S10][S11]

内部关单证据

无独立品类字段；TOP100 中 53 家位于 $20k–50k 价位带（合计 $2.44 亿 / 9,473 台），可视为中高端 SUV/皮卡的价位代理 [I2]

政策与合规

皮卡按商用/乘用归类不同，报废税与认证口径需逐车型确认；>160 马力版本税负明显更高

主要风险

2026 年市场整体下行；美日经典皮卡（RAM、Hilux、L200）强势回归，价格战与品牌偏好双重挤压

建议动作

主打 ≤160 马力、四驱、耐寒改装（底盘防腐、加热包、雪地胎）与商用客户 B 端批量；以 JAC T9 / Foton Tunland / GWM Poer 类做对标报价

对应车型

JAC T9、Foton Tunland、GWM Poer、Changan Hunter Plus、Tank 300/500

可切入客户（来自 TOP100）

ЛОТОС MOTOPC、XOPC 等对接 ≥3 家出口商的多源比价客户

⑤ 房车 / 旅居车 · 自行式+拖挂

HS 8703.90 / 8716.10 | 机会分 5.85 | 高毛利长线 | 证据 C 级

市场规模与增速

俄房车保有 >32,000 台、营地 >400 个，但实际长途使用者仅约 1,500–2,000 人（Rostourism 转述）；中国房车需求一年 +300%（行业媒体）。规模数据口径冲突：IBISWorld 2026 约 1,430 亿卢布 +2.4%，另一份行业报告 2025 约 427 亿卢布 +18.7% —— 两者均为 C 级待核 [S12][S13][S14]

中国供给地位

欧洲品牌份额由 2021 年约 45% 降至 2024 年 <18%（行业调研）；中国以代购/底盘改装为主，规模化品牌几乎空白：Armadillo 年销 <30 台，长安峰景在 Avito 由独立商家代购（205–750 万卢布）[S12][S13]

内部关单证据

无内部关单证据：6 份源表均无房车/旅居车品类，属于纯外部数据推导的空白赛道

政策与合规

整车出口需 OTTC 认证（最长约 1 年、每年续期）＋ 高额报废税（业内估 15–20%）；燃气管路、24V/220V 电气须过 GOST；−40~−45°C 冷桥、冷凝、结冰是硬性技术门槛 [S12]

主要风险

极小众（高端目标客户全俄仅数百人）；基础设施不足；无售后即无成交；两份规模报告口径相差 3 倍以上

建议动作

不要整车出口：走「耐寒生活舱/方舱 + 控制系统 + 内饰模块」按零部件出口，由具备 KAMAZ/URAL 底盘公告资质的俄本地改装厂总装上牌（ВолгаТрейд 类集成商）；先做 1 台样车 + 圈层营销

对应车型

中国底盘 + 俄本地上装：长安峰景、Maxus V90 Life Home、Foton Toano 生活舱、BYD T5 DM 混动房车

可切入客户（来自 TOP100）

АВТОДОМ、БОРИСХОФ ХОЛДИНГ、МОТОРИНВЕСТ 等高单价豪华车客户（转口均价 $135k–189k），可作高端特装渠道切入

⑥ 商用车 · LCV / MCV / HCV / 客车

HS 8704 / 8702 | 机会分 5.30 | 谨慎 | 证据 B/C 级

市场规模与增速

2026 年 1–8 月 LCV 43,000 台 −20%、HCV 24,400 台 −17%、MCV 7,500 台 −5%；NAPI 预测全年 LCV 再降 19.6–24.2% [S15]

中国供给地位

结构分化：LCV 中国品牌仅约 5%（GAZ 49.5% 垄断），HCV 中国强势 —— 6 月 Sitrak 9%、Dongfeng 8%、FAW 8%，一汽解放+中国重汽合计占进口重卡近 25%；2026 上半年中国对俄货车出口额 $4.5617 亿 +55.2% [S3][S15][S16]

内部关单证据

无内部关单证据：5,000 行明细 HS 全为 8703（乘用车），不含商用车；385 名单亦无原产国/品类字段

政策与合规

2026-07 俄技术监管局据报暂停东风、福田、一汽等多款重卡认证（制动、电磁兼容整改）—— 该条为 C 级待核，落地前必须查官方认证清单；本地化积分 3,200 分成为 B 端/政府采购门槛 [S3]

主要风险

整体市场下行、库存高企（仅 37% 售出车为 2026 年产）、车队老化；认证收紧；售后网络是硬门槛

建议动作

若进入，只做重卡/专用车散件与 KD 组装 + 本地服务商绑定，避开 LCV（本土垄断）；先核认证状态，再谈整车

对应车型

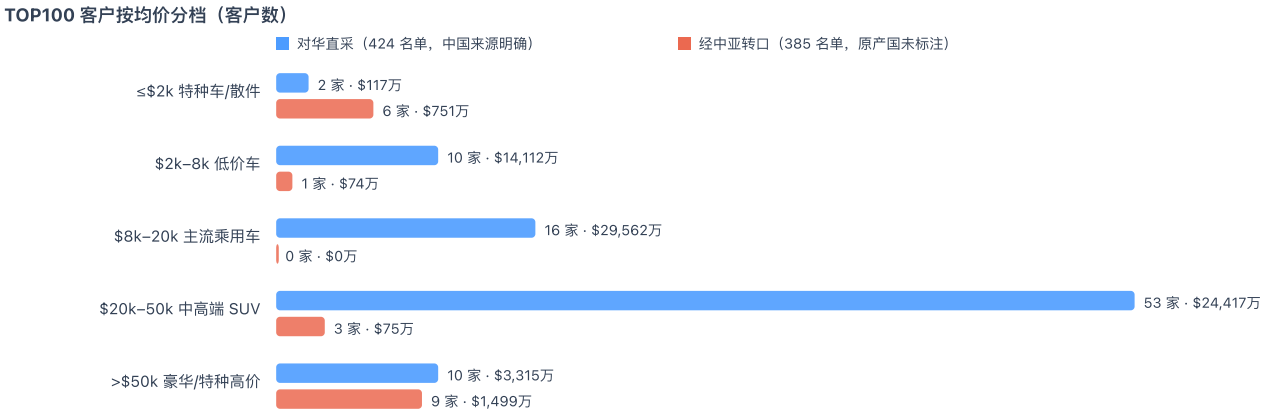
Sitrak / FAW / Dongfeng 重卡、JAC MCV；不建议轻客/轻卡整车

可切入客户（来自 TOP100）

现有 TOP100 无商用车证据客户，需另建名单（建议从俄物流/工矿集团采购公告反查）

03 内部关单证据：TOP100 的价位带长什么样

这是本页唯一完全来自你源表、可复算的一组数 —— 由 TOP100 客户 Excel 的「直采/转口金额、台数、均价」实时统计，未做任何外部补充。



结论：对华直采里 **$20k–50k 价位带 53 家**（$2.44 亿 / 9,473 台）最密集，其次是 $8k–20k 的 16 家；转口侧则明显两极 —— 6 家均价 <$2k 的特种车（20,093 台 / $751 万）和 9 家 >$50k 的豪华车（105 台 / $1,499 万）。这解释了为什么乘用车是主盘、而摩托/特种车是「台数巨大、货值很小」。

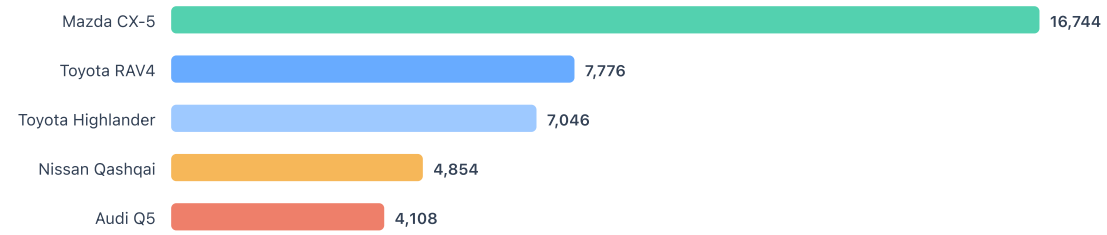
价位带	直采客户	直采金额	直采台数	直采均价	转口客户	转口金额	转口台数	转口均价
≤$2k 特种车/散件	2	$117万	1,468	$796	6	$751万	20,093	$374
$2k–8k 低价车	10	$14,112万	20,119	$7,014	1	$74万	319	$2,332
$8k–20k 主流乘用车	16	$29,562万	18,450	$16,023	0	$0万	0	$0
$20k–50k 中高端 SUV	53	$24,417万	9,473	$25,775	3	$75万	26	$28,767
>$50k 豪华/特种高价	10	$3,315万	457	$72,546	9	$1,499万	105	$142,785

合计：直采 **$7.1523 亿 / 49,967 台**，转口 **$2,400 万 / 20,543 台**，合计 $7.3923 亿 —— 与主报告 TOP100 累计额一致。分档按该链路的均价划入，均价为 0 且无金额的客户不计入。

04 乘用车里到底什么车好卖

Autostat 2026 年 1–8 月平行进口新乘用车 13.14 万辆 +86%，车型结构高度集中 [S2]。

2026 年 1–8 月平行进口新乘用车 TOP5 车型（辆）



TOP5 全是 crossover / SUV，合计约 40,528 辆、占该口径约 31%；轿车与掀背车未进前五。更关键的是：榜单里多款是**中国工厂生产或中国市场专属版本**（Audi Q5L、BMW X3 xDrive 30Li、VW Tiguan L / Tharu、Highlander 中国版）—— 对中国出口商的含义是「卖中国产的国际品牌」，不只是「卖中国品牌」。
2026-07 替代进口中 **54.4% 为 ≤160 马力**、71% 中国生产，进一步印证功率与产地两条选品线 [S4]。

05 政策与合规矩阵（按品类影响）

2026 年最大的变量不是需求，是税费与认证。下表按「哪类车最受影响」整理，末列是证据等级。

政策	内容	最受影响品类	对应动作	证据
功率与报废税	2025-12-01 起 >160 马力不再适用个人进口低费率（原约 3,400 卢布），改按商业税率，可达 75–100 万卢布；2026 报废税约 80–90 万卢布、增值税 22%	全部整车品类；乘用车/皮卡/新能源影响最大	优先 ≤160 马力版本；报价必须含税费测算表	A/B
ОТТС / СБКТС / СРОТ-СПОТ	2025-07 起整车认证须俄境内实验室；2026 预申报；房车整车 OTTC 最长约 1 年且每年续期	房车、商用车最重；摩托/ATV 相对轻	房车改走「模块出口 + 本地改装」绕开整车认证	B/C
EAEU 补差新规	个人经 EAEU（白俄/吉/哈/亚）进口按工贸部均价库比对补差，堵低价转口清关 —— 但另有来源称该条款「提议后推迟、尚无生效日」，两种记载冲突	转口链路、ATV/特种车、豪华车平行进口	落地前核俄政府令原文；不要按「已生效」或「未生效」任一前提定价	C（冲突）
本地化积分 3,200 分	2026-03-01 出租车本地化法案；B 端批发与政府采购准入硬门槛，纯进口整车难以达标	商用车、营运乘用车、出租车队	走 KD/SKD 本地组装或与已达标本地伙伴合作	B
重卡认证收紧	2026-07 据报暂停东风、福田、一汽等多款重卡认证（制动/电磁兼容）	商用车（HCV/MCV）	查官方认证清单后再报价；该条为 C 级待核	C
GOST 与极寒适配	房车燃气管路、24V/220V 电气须 GOST 前置审查；−40~−45°C 冷桥/冷凝/结冰；燃油车需底盘防腐与冷启动	房车、特种车、所有冬季用车	技术文件在设计阶段交俄方技术总监预审；冬季适配包标准化	B/C

⚠ 一处需要你拍板的口径冲突

主报告第 09/10 章写「2026-04-01 起个人经 EAEU 进口视同商业进口、按均价库补差，已生效」；但另有进口指南来源明确写该条款「原定 2026-04-01，后推迟、截至 2026-10 无生效日」。两者冲突。**本页不采用任一确定性前提**：涉及转口链路（ATV/特种

车、豪华车）的落地成本，报价前必须核俄政府令原文，不要按「已生效」或「未生效」任一假设定价。

06 与 TOP100 名单联动：每个赛道先找谁

客户名、金额、均价全部取自已交付的 TOP100 Excel，未做二次编造；「需另建名单」的赛道是真的没有内部客户证据。

赛道	定位	代表客户 / 切入线索	证据	名单状态
乘用车 · 新车/二手整车	主攻	ЖЕФКО、РОЛЬФ、ЦТ ПО ПОРУЧЕНИЮ（主流 $8k–35k 带）；АВТОДОМ、АВТОТРЕЙД КРАСНОДАР（豪华带）	A	有内部关单证据
摩托车 / ATV / 雪地车	现金流试单	КОМПОНЕНТ ТОРГ（8,253 台 / $381 万，均价 $462）、АССА ТРЕЙД、ЮНИВЕРСАЛ МОТОРС、КРИСТАЛЛ	A/B	有内部关单证据
新能源 · BEV / PHEV / 增程	结构性机会	现有 TOP100 中 LIXIANG 命中 2 家；建议先在主流 $8k–35k 客户里做需求访谈再组货	B	需另建名单 / 补关单
皮卡 / 硬派越野	结构性机会	ЛОТОС МОТОРС、ХОРС 等对接 ≥3 家出口商的多源比价客户	B	需另建名单 / 补关单
房车 / 旅居车 · 自行式+拖挂	高毛利长线	АВТОДОМ、БОРИСХОФ ХОЛДИНГ、МОТОРИНВЕСТ 等高单价豪华车客户（转口均价 $135k–189k），可作高端特装渠道切入	C	需另建名单 / 补关单
商用车 · LCV / MCV / HCV / 客车	谨慎	现有 TOP100 无商用车证据客户，需另建名单（建议从俄物流/工矿集团采购公告反查）	B/C	需另建名单 / 补关单

三条可立即执行的动作

① 用 **ЖЕФКО / РОЛЬФ / ЦТ ПО ПОРУЧЕНИЮ** 这批 $8k–35k、且对接 ≥3 家出口商的多源比价客户，先做 ≤160 马力 crossover 报价试单；

② 用 **КОМПОНЕНТ ТОРГ** 等 6 家特种车链路客户验真 2022–23 年转口渠道是否仍可用（注意 EAEU 口径冲突）；

③ 房车/商用车先别找现有名单，改从俄本地改装厂（ВолгаТрейд 类）与物流/工矿集团采购公告反查，另建名单。

07 数据来源与证据等级

A = 官方统计/已核验内部关单；B = 权威机构经媒体转述；C = 行业调研、二手转述或口径存疑。房车的两份规模报告相差 3 倍以上，均列 C 级，不作为投资依据。

编号	来源	关键数据	等级	链接
S1	Autostat / Izvestia	2026 1–9 月新车进口 30.1 万辆、替代进口 15.35 万辆占 51% +75%、9 月 66%；官方 −3.4%	A	链接
S2	Autostat（经 ABIT / 广东好车转述）	2026 1–8 月平行进口新乘用车 13.14 万辆 +86%；TOP5 crossover 及台数	B	链接
S3	中国海关总署 / 塔斯社 / 崔东树 / 网通社	2026 H1 乘用车出口额 $62.4 亿 +134.7%、货车 $4.5617 亿 +55.2%、零部件 $11.9 亿；中国品牌份额 54.6%；新能源市占 6%、中国占 53.3%；增值税 22%	B	链接
S4	Izvestia / Autostat 2026-08-07	2026-07 替代进口 2.15 万辆 +59%，71% 中国生产、54.4% ≤160 马力；中国直发 46%、吉尔吉斯 31%	A	链接
S5	乘联分会 / 车质网 / 中金在线	2026 1–9 月整车 75.26 万辆、乘用车 72.76 万辆 +114.1%；160 马力门槛、报废税、本地化积分 3200、豪华车税	A/B	链接
S6	motorcyclesdata 2026-08-23	俄摩托车 2019 11,899 → 2025 39,777；2026 1–7 月 38,526 +39.1%；CFMOTO +246.1% 等品牌增速	B	链接
S7	俄罗斯两轮车展行业信息 / 亚锐检测	2026 Q1 摩托 5,693 台 +9%；5 月 9,586 台 +26%；头部品牌供应商 95%+ 来自中国	C	链接
S8	已交付报告第 09/10 章 + carawon 进口指南	2026-04-01 EAEU 补差新规：报告记为已生效，另有来源记为「提议后推迟、无生效日」—— 存在冲突，须核俄政府令原文	C	链接
S9	全球摩托车网（编译，原文自注未经证实）	2026 1–7 月全球 ATV/SSV −5.3%、俄 −34.7%，仅作风险参考	C	链接
S10	Autostat（经 Global Happenings / 太平洋汽车）	2026 1–7 月新皮卡 11,435 台 −4%、7 月 2,158 台 +19%；7 月 Foton 377 / JAC 348 / Sollers 330 / GWM 318 / Changan 179	B	链接
S11	太平洋汽车 / 企通社	2026 1–4 月皮卡 5,907 台 −17.3%、进口占 77%；JAC T9 951 台、RAM +120.9%；Q1 4,233 台 −19.9%	B	链接
S12	大数跨境 / 公众号行业调研长文	欧洲房车份额 45%→<18%；IBISWorld 2026 行业规模 1,430 亿卢布 +2.4%；OTTC 约 1 年、报废税 15–20%、GOST 与 −45°C 冷桥；高端客户仅数百人	C	链接
S13	OpenVan / Газета.СПб	中国房车需求一年 +300%；预算车型 200–500 万卢布 vs 欧洲 600–1,500 万；俄房车 >32,000 台、营地 >400、实际长途用户 1,500–2,000	C	链接
S14	UTW 行业研究报告（付费报告摘要）	2025 俄旅居车 427 亿卢布 +18.7%、2026 预计 510 亿；自行式 63% / 拖挂 37% —— 与 S12 口径冲突，仅列 C 级	C	链接
S15	Avtostat / NAPI（经新浪、卫星通讯社）	2026 1–8 月 LCV 43,000 −20%、HCV 24,400 −17%、MCV 7,500 −5%；6 月 HCV 中国品牌份额；LCV 中国仅 5%	B	链接
S16	汽车人网 / 行业分析	一汽解放+中国重汽占进口重卡近 25%；俄罗斯重卡准入门槛与售后网络要求	C	链接
I1	用户提供的 6 份源表（已核验）	5,000 行关单 $1.279 亿 / 10,387 台 / HS 全 8703 / 中位 $13,327 / 92.5% 新车；1,084 条转口 $951 万 / 21,548 台 / 中位 $478；424 家 $81.16 亿；385 家 $11.16 亿	A	本地源表，见「数据核验报告 v2」

编号	来源	关键数据	等级	链接
I2	已交付 TOP100 客户 Excel（本页重算）	直采 $7.1523 亿 / 49,967 台，转口 $2,400 万 / 20,543 台；价位带分布与代表客户均由本页脚本从该表实时统计	A	downloads/russia-top100-clients.xlsx

08 结论与下一步

1. 主攻仍是乘用车，但打法要变：不是比谁便宜，而是「≤160 马力 + 中国产国际品牌版本 + 合规单证 + 售后包」。内部关单 96.8% 的金额来自对华直采，这条链路最扎实。

2. 摩托车 / ATV / 雪地车是唯一「中国原产 + 第三国转口链路已跑通」的实证赛道，但客单价 $374–478、数据是 2022–23 年、且正撞 EAEU 补差新规 —— 定位为验真与小额试单，不要当主盈利品类。

3. 房车是高毛利长线：竞争最弱（欧洲品牌退场、中国品牌几乎空白），但认证最重、市场最小。正确姿势是出口耐寒生活舱/模块，让俄本地有底盘公告资质的改装厂总装，而不是整车出口。

4. 商用车整体在下行（LCV −20%、HCV −17%），中国只在重卡有位置，又叠加 2026-07 认证收紧传闻。除非有本地服务商与 KD 方案，否则不建议现在进。

5. 诚实标注：6 大赛道里只有 2 个（乘用车、摩托/特种车）有内部关单硬证据，其余 4 个都是外部公开数据推导。要把它们变成可执行名单，下一步必须补 HS 8704/8711/8716 的关单与品类字段。

要把这 4 个空白赛道变成可执行名单，需要补什么

优先级	补什么	解决什么
P0	HS 8704（商用车）/ 8711（摩托）/ 8716（拖挂房车）的俄进口关单明细	让商用车、房车、摩托赛道有真实进口商与金额，而不是外部规模推算
P0	5,000 行明细的商品描述 / 品牌 / 车型 / 功率字段	把乘用车拆成轿车 / SUV / MPV / 皮卡，并让 160 马力税负测算能落到客户
P1	俄本地改装厂与商用车服务商名录	房车「模块出口 + 本地总装」与重卡 KD 路径的落地伙伴

优先级	补什么	解决什么
P1	俄政府令原文与认证清单（EAEU 补差、重卡认证暂停）	消除两处口径冲突，避免按错误税费前提报价

配套文件下载

以下文件与桌面「分析输出」及主看板下载区同源。

- **细分市场分析 PDF（15 页）** — 6 大赛道完整报告，打印友好版
- **细分市场数据表 Excel** — 5 个工作表
- **细分市场分析 Markdown** — 便于二次编辑
- **TOP100 客户 Excel** — 8 个工作表
- **主报告 PDF（17 页）** — 四维 + 核验 + 维度优化
- **二次复核与维度优化建议** — 复核底稿

本页为细分市场机会分析，规模/增速类数字来自公开来源并标注证据等级，内部关单统计从已交付 TOP100 Excel 实时重算。机会评分是主观加权模型，不构成市场预测或投资建议；触达客户前请完成工商存续、联系方式与政策原文核验。