

坚持不向中国市场低头，退出中国7年后，如今铃木后悔了吗？

来源：洪祯昌 发布时间：2025-11-16 20:16:22

2018年9月，铃木从中国市场彻底撤退。它走得快，也走得硬。有人问：怎么不挽留？铃木说，中国市场太卷、太怪、太挑剔。可七年过去，中国的电动车卷成全球天花板，而铃木那边，只能靠印度小车撑脸面。这场赌局，没赌输？得看它那份账单。

从巅峰到退场，中国市场没容铃木？

2011年，是铃木在中国的黄金年份。长安铃木、昌河铃木两家合资公司满负荷生产，全国年销量接近30万辆。那时候街头的奥拓、雨燕、北斗星，就像是中国三四线城市的“移动符号”。铃木自信满满：小车有市场，中国人买车看实惠。问题是，2013年以后，中国人不再只看实惠。

SUV爆发、电动车崛起、消费升级，节奏完全换了频道。丰田推出混动，吉利押注SUV，长城冲击10万元档，而铃木的新品表——一片空白。2013年至2017年，铃木在中国没有一款全新平台车上市。销售端天天靠“雨燕换个保险杠”“奥拓换个标志”撑门面。市场在变，铃木没动。



2017年，长安铃木销量跌到8.6万辆，同比下降26%；昌河铃木3.1万辆。这数字是什么概念？一个县级小厂都快追上了。那一年，新能源车全国销量超过120万辆，铃木连一款纯

电车型都没有。在新能源目录上，它的那一栏空得发亮。就这背景下，铃木还说：“我们坚持小而美。”

2018年6月，铃木从昌河铃木撤资；同年9月，长安汽车以1元人民币收购铃木全部股权。一元钱，这价格像是告别仪式。合资23年，铃木走的时候连个官方告别会都没开。“坚持自我”的口号挂在官网上，仿佛是在给自己打气。可实际上，它是被中国市场卷出了局。

那时候的铃木，仍在安慰自己：中国车市太特殊，太政策化。可七年过去，事实证明那不是特殊，那是趋势。别人从油车换到电车，它还在算油耗。别人开始搞智能驾驶，它还在琢磨机械钥匙。铃木退场的那一刻，中国新能源汽车刚起跑；七年后，中国电动车年销量突破900万辆，出口全球。这速度，它哪看得懂？



铃木以为自己离开的是泥潭，后来发现，那是世界新中心。可它没停下，它把希望全押在印度。



在印度赢得漂亮，也藏着隐忧

1982年，铃木进入印度。那年印度的马路上跑的不是车，是牛。油价贵、进口难、百姓穷，谁能造便宜车，谁就能赢。铃木联合印度政府成立“玛鲁蒂铃木”，1983年第一辆800型下线。40年后，这家合资企业成了印度的“国车”。2023年，玛鲁蒂铃木销量147.9万辆，占市场份额41.7%。印度乘用车市场总量389万辆，它一家吃掉了四成。这成绩放哪都能当样板。

2025年2月，玛鲁蒂铃木位于哈里亚纳邦Kharkhoda的新工厂正式投产。那天，工厂外排

起长龙。总理莫迪发来贺信，称其为“印度制造的新里程碑”。这家工厂计划到2030年形成400万辆产能，投资额高达4万亿日元。生产线首车是紧凑型SUV Brezza，主打中低价家庭市场。这招还是铃木的老套路：小、轻、省。

2024年，玛鲁蒂铃木财报显示净利润15亿美元，净利率9.2%，在全球日系车里排第一。印度遍布它的售后网络——1934个城市、3904个网点。连偏远村镇都有它的维修站，真正实现“修车不出镇”。在“低价高耐用”这个市场，铃木是王。

可问题来了。印度经济在变，用户的欲望也在变。十年前买车是为了代步，如今年轻人要的是“智能+体面”。2023年印度SUV市占率首次突破50%，而玛鲁蒂的份额只有21%。低价优势守得住，但品牌形象抬不起来。“买铃木的都是中产以下”，成了年轻人口头禅。这意味着，它再次掉队。而且，这次掉的，不是节奏，是形象。

铃木高层在2024年财报里承认：市场竞争日趋严峻，客户对功能和服务要求提高。这话听着客气，其实是警钟。塔塔、马恒达、比亚迪、MG都在印度推出本地化电动车。连中国造车新势力的影子都出现在印度展会。铃木的“老本”，眼看着被蚕食。

铃木的印度故事，还在续写。可风向再吹几年，这座城墙还稳不稳，真不好说。

面对电动化大潮，铃木慌了吗？

2025年1月，铃木宣布：首款纯电车型eVX即将在印度投产。这条新闻看起来像“重磅利好”，可时间对不上。塔塔的电动车早在2020年就量产，2023年市占率达到73%。铃木这一款电动车，足足晚了五年。这五年里，中国、韩国、印度的电池厂、芯片厂、充电网，全建起来了。它才从纸上走向产线。

eVX设计在日本，生产在古吉拉特邦，续航500公里。听起来不错，但投资规模只有计划的三分之一。原定6款电动车型缩减到4款，时间推迟两年。公司报告里一句话点出了关键：“视市场情况适时推进。”翻译成成人话，就是——再看看。

可这“再看看”的代价，是错过时代。印度政府推出FAME-II新能源补贴政策，优先扶持国产品牌。塔塔、马恒达都建了电池厂，铃木却连选址都没定。Kharkhoda工厂2025年投产的主线仍是燃油车，EV产线只留图纸。政府问“为什么慢”，铃木答“技术需要积累”。这话听着熟不熟？就像2018年它退出中国前说的那句：“我们不会盲目追风。”

而中国那股“风”，吹出了比亚迪、吉利、小鹏、蔚来。七年前的教训，七年后又重演。全球新能源进入软件定义阶段，车企拼的早不是油耗，而是算法。铃木的全球软件部门人数不到1500人，丰田是它的十倍，吉利是它的八倍。你说它慌不慌？外表平静，心里翻江倒海。

更要命的是，印度市场的低价红利，也在被政策削掉。政府计划在2030年后逐步提高排放税，燃油车要缴更多碳税。玛鲁蒂的主力车款全是燃油机。未来五年，这些“现金奶牛”可能全变成“负担大户”。铃木清楚这一点，却又走不快。造车四十年，它擅长的是油门，

不是代码。

这时候再看那句标题：“退出中国7年后，铃木后悔了吗？”它当然不会承认。但从它的动作能看出来——它开始提速；它开始学电；它开始补课。那种“后知后觉”，藏不住。在汽车工业的时间表上，七年就是一代。它失去了一代的中国市场，如今正在印度，再次面临“要不要低头”的问题。

世界在往前走，车企都在奔。铃木想再赌一把，但风向早就变了。

参考资料：

铃木将出口印度产EV，开拓全球市场. 日经中文网. 2025-01-21

跟不上中国车市节奏 “小车之王”铃木出局令人唏嘘. 第一财经. 2018-09-10

铃木汽车财报：日系车企一枝独秀，利润率超丰田. 芝能汽车. 2024-12-13

铃木汽车印度新工厂正式建成投产. 盖世汽车. 2025-02-27

印度汽车之王：玛鲁蒂铃木. 雪球. 2025-01-02

HTML版本： [坚持不向中国市场低头，退出中国7年后，如今铃木后悔了吗？](#)