

中国汽车在俄从“躺赚”到“躺枪”出路在哪

来源：刘信俊 发布时间：2025-11-20 00:44:08

从“躺赚”到“躺枪”中国汽车在俄市场遭遇政策暴击从“黄金期”到“冰点”数据揭示的市场剧变

“一批10台车只交了1台客户不敢提车就怕一夜多缴20万报废税”易威新能源创始人王翔雨眉头紧锁手机屏幕上是客户发来的消息这个曾经让他“赚得盆满钵满”的市场如今正变得让人心寒



仅仅一年前中国汽车在俄罗斯还占据60%的市场份额如今却遭遇“滑铁卢”乘联分会数据显示2025年前9个月中国对俄汽车出口暴跌58%仅35.77万辆曾是中国汽车出口第一大目的国的俄罗斯已滑落至第三位被墨西哥和阿联酋反超

车企	2024年销量 (万辆)	2024年目标 (万辆)	2024年目标完成率	2025年目标 (万辆)	目标增长率
鸿蒙智行	44.5	50	89%	100	125%
小米	13.5	13	103.8%	30	122%
蔚来	22.2	23	96.5%	44.4	100%
小鹏	19.1	28	67.9%	35	83%
零跑	29.4	25	117.6%	50	70%
理想	50.1	48	104.4%	70	40%
吉利汽车	217.66	200	108.8%	271	25%
东风汽车集团	248	320	77.5%	300	21%
广汽集团	200.3	276	72.6%	230	15%
长安汽车	268	280	95.7%	300	12%
奇瑞汽车	260.39	超行业10-20个百分点			

2025年1-4月中国对俄汽车出口量仅为15.5万辆较2024年同期的30.5万辆锐减15万辆同比暴跌49.2%市场变化之快令从业者措手不及2025年一季度俄罗斯关闭了274家汽车展厅其中78%是中国品牌展厅

“以前出口一辆新能源车到俄罗斯净利润大几万很平常”刘雷坦言“现在我们身边不少同行已经开始暂停俄罗斯业务了”政策“枷锁”报废税暴涨85%的致命一击



俄罗斯政府频频调整的进口政策是中国汽车在俄遇冷的主要原因

2024年10月起俄罗斯将新进口汽车的报废税率提高70%-85%以一款发动机排量2-3升的汽车为例其报废税从130万卢布约11.4万元人民币飙升至237万卢布约20.8万元人民币

2025年1月1日起俄罗斯又将进口汽车关税系数调整为20%-38%使得中国汽车清关费用最高增加30000卢布约2637元人民币

“卢布汇率波动加剧当地购买力持续萎缩俄罗斯基准利率长期维持21%汽车贷款年化利率飙升至30%购车成本攀升抑制需求”乘联分会秘书长崔东树分析称

更严峻的是2025年7月起俄罗斯要求所有进口车辆必须通过俄罗斯本土实验室的OTTC认证且禁止使用境外实验室数据这不仅使认证周期延长至一年还让单车认证成本增加4000美元以上

“现在很多俄罗斯客户对丰田宝马等品牌重返俄罗斯市场非常期待他们会有观望态度”刘雷补充道破局之路从“赚快钱”到“扎下根”的转型

“前两年高利润驱使下数千家中国车商‘一窝蜂’扎进出海这门生意可真做起来才发现利润远没预期高”王翔雨感慨道

中国汽车品牌已经意识到汽车出口的“黄金时代”已经过去奇瑞汽车在其招股书中明确披露“2025年我们开始缩减俄罗斯的营运规模并订立协议以出售部分当地资产及经销渠道”

长城汽车2019年就在俄建厂现在本地化率超65%不仅避开高关税还能拿政府补贴成为抗风险的典范2025年1-5月中国对俄新能源汽车出口同比增长245%赛力斯靠着正规合作渠道销量直接翻倍

“早期俄罗斯市场消费者没有接触过中国的智能电动车他们十分新奇但是他们购买以后会发现售后还跟不上比如出口的新能源汽车的电池出现了问题如果不能及时维修对品牌和口碑的影响是很大的”刘雷认为“应该逐渐搭建起售后服务体系”

中国汽车出口的下滑本质是从“填补空白”到“长期深耕”的必经阵痛未来想在俄罗斯立足必须做好三件事一是深化本地化生产核心部件本地化率得超60%二是补全售后服务解决“修不了电池”的痛点三是聚焦新能源等优势领域避开和本土车企的直接竞争

最后我想问问大家你觉得中国车企该硬扛俄罗斯的高关税还是转头开拓其他市场长城的本土化模式能不能复制欢迎在评论区留下你的观点

HTML版本：[中国汽车在俄从“躺赚”到“躺枪”出路在哪](#)