

俄罗斯车市变天，中国车商慌了，谁在背后捅刀子？

来源：黄国荣 发布时间：2025-11-20 11:17:18

去年还争着往俄罗斯卖车的人，现在都开始退单了，2025年前九个月里，中国汽车出口总量增加了两成多，但对俄罗斯的出口却掉了一半，从七十多万辆减到三十五万辆左右，墨西哥反而变成最大买家，买了四十一万辆，阿联酋也赶上来了，俄罗斯落到第三位，这背后是市场格局变了，以前靠价格低、出货快打开的路子，现在已经走不下去。

有人卖新能源SUV能挣几万元，现在订单交不出去，客户也不来提车，原因是俄罗斯政策变了，车子开几年要交高额报废税，经常达到十几万人民币，消费者觉得买得起却用不起，干脆放弃购买，2025年俄罗斯关闭了274家汽车展厅，其中213家属于中国品牌，比例超过七成，连哈弗和吉利这些大厂，9月销量下降超过四成，哈弗勉强排在第二位，但销量也减少了15%。



政策调整带来很大影响，从2024年10月开始，俄罗斯把二手车报废税提高了七八成，三年以上车龄的两到三升排量汽车，税费从11万涨到20万卢布，接着在2025年1月又增加了关税，导致清关费用多出两千多块，再加上卢布汇率波动大，银行贷款利率上升到30%，普通人的钱越来越不经花，买车这种大额消费就更加难以承担了。

更麻烦的是俄罗斯人心里有想法，他们不是不想买车，是在等丰田和宝马这些老牌子回来，虽然官方没说过什么时候能回归，大家还是愿意等着，做外贸的老板提到，这不只是信任问题，还因为中国车售后太差，刚进来的时候大家图新鲜，觉得便宜好用，现在新鲜劲儿过去了，发现车坏了没人修，配件也买不到，口碑一下子就垮了。

所以有些聪明的企业开始调整方向，长城在俄罗斯图拉的工厂还在运营，本地化程度超过六成，不是靠囤货甩卖，而是真正在当地完成生产和组装，像王翔雨这样的经营者，不再只做车辆销售，转而提供车源加物流再加售后的全套服务，主动为客户供应零件和耗材，从单纯卖车转向长期维护车辆，奇瑞更加直接，计划在2025年收缩业务，通过签署协议出售资产，避免硬撑下去。

这件事背后有个大问题，很多人觉得中国汽车进入俄罗斯是靠自己的实力，其实是外国

公司撤走之后留下的机会，2023年前后，几千家小公司一窝蜂冲进俄罗斯市场，大部分都是想趁机赚一笔，没有技术积累，也没有销售渠道和售后服务，现在市场慢慢冷静下来，消费者不光看价格，更关心车子能不能用得久，崔东树说得挺对，前两年销量增长不是因为品牌强，而是其他企业走了，位置空出来了。

还有一个容易忽略的地方，就是售后服务的认知差距，俄罗斯人买新能源车，一开始当玩具用着玩，结果电池坏了，软件卡住了，本地根本找不到人修，丰田在当地有五百多个服务点，中国品牌连十个都不到，远程支持也基本没有，这个差距，不是发个通知就能解决的，得踏踏实实投入三五年，建立服务体系，招聘人员，开设网点，现在很多人还想着靠低价来打开市场，但这条路，早就走不通了。

HTML版本： [俄罗斯车市变天，中国车商慌了，谁在背后捅刀子？](#)