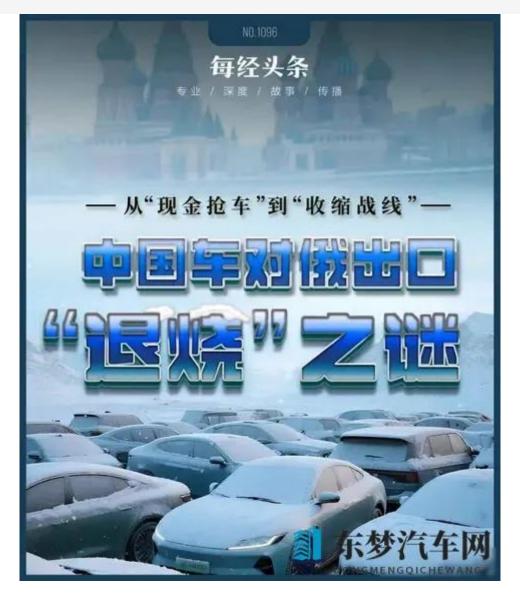
俄罗斯车市变天,中国车商慌了,谁在背后捅刀子?

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?