

从“救世主”到“被规训”？一场“亲兄弟”间利益博弈正浮出水面

来源：李百海 发布时间：2025-11-22 00:21:11

一场从蜜月到博弈的戏剧性转折

仅仅两年前，俄罗斯市场还是中国车企梦寐以求的“应许之地”。在西方品牌集体撤出的真空地带，中国汽车如潮水般涌入，以超过60%的市场份额、高达340%的年度增幅，一度将俄罗斯捧上中国汽车出口第一大市场的宝座。那时，一辆中国车在莫斯科街头转手即可赚取十万人民币的暴利神话，吸引着数千家中国车商蜂拥而至，俄罗斯也乐得“借鸡生蛋”，依靠中国产能稳住了濒临崩溃的汽车产业链。然而，蜜月期短暂得令人猝不及防。随着克里姆林宫一系列税收大棒与行政限制的组合拳挥出，中国汽车在俄市场瞬间从巅峰跌落谷底，出口量暴跌近六成，七成展厅黯然关张。这场从“天堂”到“冰窟”的急转弯，背后是普京政府在国家利益驱动下的战略算计，也是中国车企出海模式遭遇的一次严峻“压力测试”。



评说：超越“过河拆桥”，读懂中俄汽车贸易的深层逻辑

将俄罗斯的政策调整简单归咎于“过河拆桥”，未免过于情绪化，也低估了这场商业博弈背后的复杂性与必然性。这并非一场兄弟间的背叛，而是一堂生动的全球化课程，授课方是冰冷的国家利益与残酷的市场现实。

****首先，俄罗斯的“变脸”是战时经济下的理性自保。**** 我们必须理解，在俄乌冲突的长期消耗下，俄罗斯的国民经济已深度转向战时轨道。激增的军费开支使其外汇储备捉襟见肘，此时，任何大规模的消费品进口都意味着宝贵外汇的流失。通过提高报废税、加征关

税，俄罗斯一方面能直接抑制进口、节约外汇，另一方面则是用“税收大棒”倒逼外资车企进行本土化生产。其目的清晰而明确：不再满足于做一个简单的“销售市场”，而是要借此机会重建和升级本土的汽车工业体系，实现技术与就业的“内生循环”。扶持拉达品牌重回销冠，正是这一战略意图的最直接体现。因此，俄罗斯的举措，虽带有浓厚的贸易保护主义色彩，但从其国家生存与发展的角度看，却是一种深思熟虑的必然选择。



其次，中国车企的“滑铁卢”亦是自身短板的集中暴露。** 在俄罗斯市场的狂飙突进中，部分中国企业确实陷入了“粗放式淘金”的短视思维。他们看到了市场的巨大缺口，却忽视了深耕的必要性。盲目囤货导致库存积压、产品对极寒环境的适配性不足、新能源车在低温下的性能衰减、售后服务网络严重滞后……这些问题在市场供不应求时被掩盖，一旦政策风向转变，便立刻成为致命的软肋。俄方媒体和官方对中国车质量的批评，固然有配合政策打压的成分，但部分车型确实存在的缺陷，也给了对方口实。这警示我们，任何“以价取胜”的模式都难以持久，缺乏核心技术与服务体系支撑的出口繁荣，终究是沙上之塔。



逸达最低售价：7.39万起最高降价：1.00万图片参数配置询底价懂车分3.56懂车实测空间·性能等车友圈8.5万车友热议二手车4.00万起 | 77辆

最后，这场危机正倒逼中国出海模式的战略升级。** 值得庆幸的是，阵痛之中也孕育着新生。长城汽车图拉工厂的成功，为行业树立了一个标杆：高达65%的本地化率，使其不仅能规避高额关税，还能享受当地补贴，真正实现了与俄罗斯经济的“深度绑定”。越来越多的车企开始意识到，从“贸易出口”转向“投资本地化”才是唯一的出路。这包括：针对俄罗斯市场进行产品的专项研发与优化、建立完善的零部件供应链和售后服务体系、甚至利用人民币结算来规避金融风险。正如乘联分会秘书长崔东树所言，中国车企必须完成从“填补空白”的过客，到“长期深耕”的伙伴的角色转变。

结论而言，中俄汽车贸易的这场变局，是全球化新常态的一个缩影。它告诉我们，未来的国际经贸合作，将不再是简单的商品交换，而是产业链、价值链的深度交融。对于俄罗斯而言，需要明白“善待生蛋的鸡”才能持续获益，过度的保护主义只会固步自封；对于中国车企而言，则必须摒弃投机心态，用真正的技术实力、优质服务和本土化承诺，去赢得海外市场的长期尊重。毕竟，成熟的国际关系，正是在“亲兄弟明算账”的清晰规则下，实现互利共赢的动态平衡。这场博弈没有输家，只有那些能从危机中汲取教训、迅速迭代升级的玩家，才能在未来的全球牌桌上，拿到真正的“王牌”。

HTML版本： [从“救世主”到“被规训”？一场“亲兄弟”间利益博弈正浮出水面](#)