

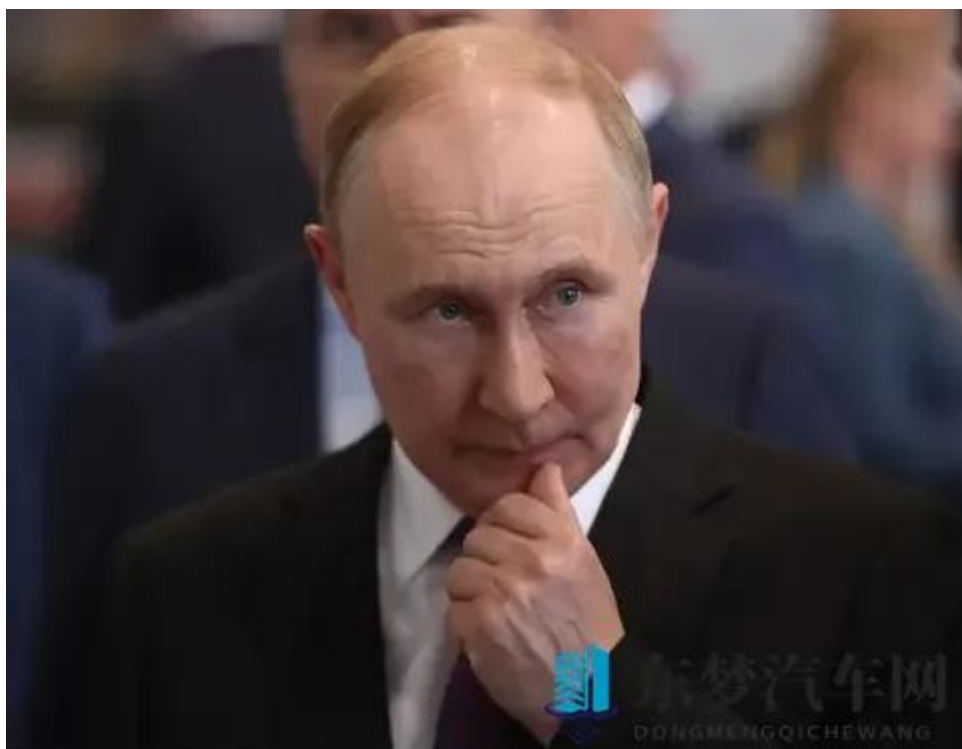
亲兄弟也得明算账，中国第一的桂冠被收回，普京逼中国下“牌桌”

来源：王俊政 发布时间：2025-11-22 10:35:22

两年前还被中国车企视作“出海天堂”的俄罗斯市场，如今正让不少车商愁眉不展。从曾经的单车净赚数万、市场份额超60%，到如今出口暴跌58%、七成多展厅关停，这场反转背后，是俄罗斯“过河拆桥”吗？

中俄经贸合作中“亲兄弟”般的互信底色，从来都绕不开“明算账”的市场铁律，尤其是汽车这类关乎产业利益与消费口碑的领域，价格优势、产品适配性、服务体系，每一项都是必须摆上台面的硬指标，没有情面可讲。

汽车出口码头



2023年中国汽车对俄出口暴涨340%，2024年更是以115.8万辆，登顶中国汽车出口第一大市场，市场份额一度超过60%，而俄罗斯本土品牌仅剩三分之一份额。中国车在俄罗斯可谓“一车难求”，有报道称一辆车转手就能赚10万元，数千家车商扎堆涌入，4302份俄罗斯汽车经销商合同中，62%都属于中国品牌。

俄罗斯当初的态度是，借助中国汽车的产能和技术，解决本土市场“无车可买”的困境，同时带动相关产业发展，这正是“借鸡生蛋”的如意算盘。毕竟在西方制裁下，能快速填补市

场空白、提供高性价比产品的，唯有中国车企。

那段时间，中国汽车成为俄罗斯街头的新风景，从家用轿车到商用卡车，从燃油车到智能电动车，全方位满足了当地消费者需求，也帮俄罗斯稳住了汽车产业链基本盘。



普京

但好景不长，普京政府的一系列政策调整，俨然是再逼中国车企下“牌桌”。眼看中国车企在俄市场盆满钵满，俄罗斯的态度悄然转变，一系列“限华”举措接踵而至，“中国第一”的桂冠也被悄然收回。

去年4月，俄罗斯出台政策，要求经由中亚国家中转的车辆补齐关税等费用，堵死了中国车企的转口通道；10月又宣布，到2030年进口车报废税上涨70%-85%，直接让中国汽车销售成本提高10%，大排量车型的报废税，甚至飙升至20.8万元人民币；今年1月，又加征20%-38%的进口关税，清关费用最高增加2637元。



除了税收重拳，俄罗斯还在质量和认证上设限。今年2月，俄工贸部部长批评中国三款

卡车存在严重缺陷，要求吊销证书；7月，俄方以不符合安全要求为由，禁止中国车企部分车型进口，还要求召回。

俄主流媒体也跟进报道中国车质量问题，动摇消费者信心。这一系列操作下来，中国汽车在俄市场遭遇“滑铁卢”：

今年前9个月，出口量跌至35.77万辆，同比暴跌58%，俄罗斯从中国汽车出口第一大市场滑落至第三；前10个月，多家车企销量跌幅超39%，更有甚者暴跌59.4%；今年一季度，就有213家中国汽车展厅关闭，占俄关闭展厅总数的78%。

江淮T6最低售价：7.98万起
图片参数配置询底价
懂车分暂无
懂车实测暂无
车友圈3461
车友热议二手车4.18万起 | 8辆

海参崴汽车码头

俄罗斯为何突然“变脸”？表面看是保护本土产业，俄本土品牌拉达在政策扶持下已重回市场销冠，俄工贸部直言此举是为了“恢复市场平衡”。但更深层的原因是俄乌冲突下的战时经济转型：

军费开支激增导致外汇储备紧张，限制进口能减少外汇外流；同时俄罗斯希望倒逼外资车企本土化生产，带动就业和产业链升级，实现汽车产业自主可控。但这种“先请进来、再关上门”的做法，难免引发“杀鸡取卵”的质疑。

不过，将俄罗斯的政策调整简单归结为“过河拆桥”也不够客观。中国车企自身也存在短板：部分企业前期盲目囤货，导致4-6个月库存积压，产品适配性不足，新能源汽车低温性能和售后服务跟不上，部分车型质量问题确实引发抱怨。

而且俄罗斯并非完全关闭市场，其地方政府仍在积极吸引中国车企本土化建厂，下诺夫哥罗德州就承诺提供最优条件，长城汽车2019年投产的图拉工厂，因65%的本地化率避开了高关税，还能享受补贴，成为抗风险典范。

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 | 73辆

俄罗斯一家汽车经销店，展示着长安汽车

从中国车企的应对来看，这场危机也推动了出海模式的升级。部分头部企业缩减非核心业务规模，转而搭建渠道网络；更多企业放弃“倒买倒卖”的短视思维，开始深耕本地化：

优化极寒环境下的产品性能，搭建售后服务体系，推进核心部件本地化生产，甚至利用人民币结算规避汇率风险。正如乘联分会秘书长崔东树所言，中国车企需要从“填补空白”转向“长期深耕”，靠技术、服务和本土化立足。

客观而言，俄罗斯的政策调整，有其自身经济安全考量，但“税收倒逼+行政限制”的

组合拳，确实带有贸易保护主义色彩，短期内损害了中俄汽车贸易的互信基础。而中国汽车出口的下滑，既是外部政策冲击的结果，也是行业粗放式增长的必然回调。

中国制造的汽车在码头等待出口

中俄汽车贸易的变局，给双方都上了一课：俄罗斯需要明白，“借鸡生蛋”的关键是善待“鸡”，过度的贸易保护只会吓跑投资者，最终影响自身产业升级；中国车企则认识到，全球化不能只追求规模和短期利润，必须做好产品适配、售后服务和本土化布局，才能行稳致远。

未来，中俄汽车贸易能否重回正轨，关键在于俄罗斯能否拿出更稳定、透明的政策环境，而中国车企则需要用更优质的产品和服务，证明自己不是“过客”而是“伙伴”。毕竟，健康的经贸关系从来都是互利共赢，而非单方面的算计与消耗。

HTML版本： [亲兄弟也得明算账，中国第一的桂冠被收回，普京逼中国下“牌桌”](#)