

中国车在俄卖不动了，政策卡脖子，车企只能硬扛

来源：许竹兰 发布时间：2025-11-23 16:16:59

俄罗斯车市最近情况不太稳定，2025年前十个月，整个市场卖出超过一百万辆新车，比去年减少了大约两成，中国品牌原本是市场的主力，结果只卖出不到五十七万辆车，销量下滑接近三成，这个跌幅比整体市场还要明显，比如奇瑞星途、瑞虎7 Pro Max这些车型，销量直接减少了一半，有的下跌了将近六成，哈弗初恋和吉利星越L也支撑不住，都下降了一成多，只有少数品牌像捷途和广汽还能稍微增长一点。

红旗HS5最低售价：13.88万起最高降价：4.50万图片参数配置询底价懂车分3.81懂车实测空间·性能等车友圈43万车友热议二手车4.86万起 | 585辆

这事儿不只是市场冷清的问题，俄罗斯从2024年开始就动真格的，他们不让中国车绕道中亚进入俄罗斯，还要求补缴各种税款，等于把后门彻底堵住，到了2024年10月，俄方又提出进口车要加税，到2030年累计涨幅达到七成到八成，每年逐步上调一到两成，这么一来中国车在俄罗斯的售价就得提高百分之十左右，到了2025年2月，连卡车也被重点检查，有三个中国品牌被指出存在质量问题，7月更是直接禁止了东风、福田等品牌的部分车型，并且要求召回，媒体也跟风报道，写文章说中国车质量不行，搞得当地消费者心里也开始犯嘀咕。



库存积压是个大问题，中国车企之前为了抢占市场，囤积了大量车辆，这些库存足够销售四到六个月，但俄罗斯经济状况不佳，消费者更倾向于购买二手车，而不是新车，导致新车滞销，仓库堆满，压力很大，本地品牌虽然只占三分之一的市场份额，但政府推动“国产

替代”政策，表面上是保护本国产业，实际上是想把外资企业排挤出去，这种操作明显是要重新洗牌市场格局。

中国汽车企业需要寻找出路，长城汽车选择在俄罗斯建立自己的工厂，奇瑞和江淮等公司则通过与当地合作进行组装，利用西方品牌留下的生产线继续生产，有专家提出建议，中国汽车可以推出价格更低的产品，比如定价在三十五万卢布以下的车型，这些车辆要能够适应寒冷气候，符合当地的使用条件，还可以与出租车公司和共享出行平台展开合作，接入俄罗斯本地的软件系统，并与当地的银行或金融公司建立伙伴关系，下诺夫哥罗德州已经表示愿意提供优惠政策，希望吸引第一家整车制造厂落户本地，但其中也存在风险，有人提醒说，俄罗斯现在用税收优惠作为吸引投资的手段，促使企业建厂，如果未来政策发生变化，企业的资产可能面临被无偿征收的情况。

面对这种情况，中国车企并没有被动等待，而是采取了分散出击的办法，出口的方式也灵活多样，官方渠道走不通就试试平行进口，关税有障碍就换个路子，实在不行还能合资建厂或者在当地生产，不同品牌、不同价位、不同渠道一起推进，这样风险也就分摊开了，说到底就是不能只靠一条路，谁也说不准政策什么时候会变，只能多准备几手，先站稳脚跟再考虑发展，这种办法虽然看起来简单，但确实管用，因为在海外市场做生意，关键不是讲理想，而是看能不能生存下去。



说实话，这件事确实让人感到憋屈，但也没什么可抱怨的，毕竟人家是主权国家，怎么定规矩是他们的事，我们只能想办法适应，别指望别人给特殊照顾，有些品牌还在坚持，有些已经选择退出，未来几年谁能撑下去，谁就有机会翻身，至于最后谁能胜出，现在还说不准。

HTML版本： [中国车在俄卖不动了，政策卡脖子，车企只能硬扛](#)