

二手车出口俄罗斯 / 中亚

市场是真的，但你算的那笔账大概率是错的。这份报告要回答的不是「怎么做」，而是「现在该不该进」。

编制 2026-10-18

数据截至 2026-10

对象：新入场决策者

873 行原始报告

一句话判断

对**新入场、无渠道、无车源、无资金优势**的玩家，2026 年 10 月这个时间点上，**不构成一个好的起步选择**。不是市场没需求，而是政策把利润结构打碎了，而新结构需要的能力——本地法人、合规清关、稳定结算账户——恰恰是新人最缺的。

报废税差距

271 倍

个人通道 5,200 ₺ vs 商业通道 1,408,800 ₺。同一台车，走哪条通道决定生意存在与否。

俄罗斯单车结构性倒挂

≈18 万元

商业通道落地约 35.5 万，而中国品牌二手车在俄均价约 17.6 万。不是薄利，是模型不成立。

中国占俄进口二手车份额

29.1 %

2026-08 数据，仅次于日本 55.8%。需求侧没问题，问题全在成本侧。

01

报废税：决定生死的那个数字

02

两种通道的成本倒挂测算

03

给决策者的三句话

报废税：这门生意的生死线

俄罗斯报废税 **专** = **基础费率** × **系数**。2026 年基础费率 20,000 卢布。同一台 1.0–2.0L、车龄 3 年以上的车，报废税完全取决于走哪条通道：

同一台车 · 两种通道 · 报废税对比（对数感知示意）

个人自用优惠通道 专

5,200 ₺ ≈ 416 元

系数 0.26 需同时满足：自然人 / 自用非销售 / ≤160 马力 / ≤3.0L / 每年 1 台 / 12 个月内不得转售

商业税率通道（法人 / 用于销售 / >160 马力） 专

1,408,800 ₺ ≈ 112,704 元

系数 70.44

一台采购价 15 万人民币的车，仅报废税一项就占车价 75%

数据来源：AZWAY《Утилизационный сбор 2026》费率页（更新于 2026-10-18），标注经编辑部核验。建议以俄海关计算器二次校验。

⚠ 最危险的认知陷阱

政策文本还在，执行口径已经变了。原定 2026-04-01 落地的「个人进口与商业进口统一报废税核算标准」法案，截至 2026-10 **仍处延期状态、未正式生效**。但俄海关 2026 年已加大现场稽查，大量以个人名义进口但实为贸易用途的车辆被按商业标准追缴，有报道称单车可追缴约 100 万卢布。

判断俄罗斯市场能不能做，**不能看「法案是否生效」，要看「海关实际怎么计征」**。后者只能通过清关代理的实时报价获知，公开信息判断不了。按旧口径报价、签完单才发现成本暴涨——这正是行业里大量亏损订单的成因。

两种通道的成本倒挂测算

以采购价 15 万人民币、1.0–2.0L / 190–220 马力 / 3 年以上车龄为基准，落地成本与终端售价的对比：

落地成本 VS 终端均价（人民币·万元）

俄罗斯·商业报废税通道

落地 35.5 万

倒挂 18 万

俄罗斯·个人优惠通道

落地 22.9 万

倒挂 5 万

哈萨克斯坦（不含报废费与认证）

落地 23.5 万

售价未知

中国品牌二手车在俄终端均价

17.6 万

220 万 ₮

注：俄罗斯商业通道口径含 1,584,000 ₮ 报废税（190–220 马力档），落地成本不含关税与 OTTC 认证费——这两项尚未核实，实际成本只会更高。

🕒 最反直觉、也最重要的一条

「15–20 万采购价 + 俄罗斯 + 二手车」这个组合，本身可能就是错的组合。

用 15 万采购价的中国二手车，在俄罗斯不管走哪条通道，按公开均价都算不过账。现实中能赚钱的，要么采购价远低于 15 万（如 8–10 万的 3 年车），要么终端售价远高于 220 万卢布（如高端新能源卖 400–500 万卢布）。这个价位段的车，在俄罗斯要么报废税吃死（大马力），要么价格打不过当地日系老车。

给决策者的三句话

1

市场是真的，但你算的那笔账大概率是错的。

俄罗斯二手车进口需求在涨（中国份额已到 29.1%），但报废税在商业通道下是 11.3 万人民币/台，个人通道在 2026 年已被稽查封堵。按公开均价和 15 万采购价测算，俄罗斯市场单车结构性亏损，不是薄利。

2

真正的门槛不是车源和物流，是结算账户和认证车型化。

新公司开不出对俄收款账户（VTB 要近 6 个月贸易合同），而 OTTC 是车型级认证、必须按车型组织货源。这两条把「散户收车卖车」的模式判了死刑，只留给有本地合作方或愿意先挂靠的人。

3

如果一定要开始，先用哈萨克斯坦跑通 1-2 个柜的全流程。

哈萨克斯坦规模小但结构健康（中国品牌 39% 份额、41.5% 车龄超 20 年）、物流成本约为对俄一半、无结算制裁问题。它的价值不是赚钱，是用最低成本验证「单证—认证—清关—回款」这条链路走不走得通。走通了再谈俄罗斯，走不通就及时止损。

01

市场分层：五国差异极大

排序结论：哈萨克斯坦 > 俄罗斯 > 乌兹别克斯坦 > 吉尔吉斯斯坦 > 塔吉克斯坦。但这个排序附带强烈限定条件——哈萨克斯坦「相对最优」不等于「好做」。

俄罗斯：需求最大、结构最复杂、政策最不友好

指标	数值	时间	等级
进口二手乘用车（月）	4.29 万辆	2026-08	专 Autostat
中国占进口二手车份额	29.1%（第二位）	2026-08	专
日本份额	55.8%（第一位）	2026-08	专
韩国份额	7.3%（第三位）	2026-08	专
3 年以上二手乘用车进口（9 个月累计）	33.43 万辆， +3.5%	2026-01~09	专
二手车市场总成交量	约 320 万辆（半年）	2026-H1	专
二手车成交均价	约 130–140 万 ₪	2026	传
中国品牌二手车均价	220 万 ₪+（≈17.6 万元）	2026	传
车龄结构	72% 超 10 年； 3 年内仅约 3%	2026	传
中国品牌在俄新车进口份额	72.5%	2026-08	专

三条结构性判断

结构一

新车塌、二手涨

2025 年中国对俄整车出口同比腰斩（-58%），但二手车进口份额从 3%→16%→29.1%。俄新车供给收缩、价格高企，需求被挤向二手。这个替代关系是本轮机会的根源，也是它能持续多久的关键变量。

结构二

市场老旧，政策逼新

72% 车龄超 10 年，存量替换需求巨大；但报废税按车龄递增（3 年以上系数约为 3 年内的 1.75 倍），政策在用税费把车龄往 3 年内推。结果：3 年内准新车成为稀缺资源（仅占 3%），溢价最强但车源最难组织。

结构三

从低价替代到品牌认知

哈弗 2026 上半年在俄二手车市场增速 44%，领跑所有品牌；岚图、EXEED 等中国高端品牌增速最快。中国车已过「没人认识」的阶段，进入「有品牌溢价」的阶段——对后来者是好事（教育成本低），也是坏事（先入者已占位）。

 **数据缺口：**热销车型清单（比亚迪宋 PLUS、哈弗 H6、吉利帝豪等）来自服务商软文，未见 Autostat 逐车型销量原始表。若要做选品决策，**必须拿 Autostat 月度车型榜或俄方经销商报价单验证。**

哈萨克斯坦：小而稳，适合练兵

指标	数值	时间	等级
新车销量	23.49 万辆，+14.4%	2025 全年	传
新车销量（月）	约 1.41 万辆，+25.2%	2026-01	传
中国品牌新车市场份额	39%	2025 全年	传
本土组装占比	87.4%	2026-01	传
车龄超 20 年车辆占比	41.5%	2026	传

判断：规模小但结构健康——41.5% 车辆车龄超 20 年，替换需求真实；本土组装率 87.4% 说明政府强力推动本地化，纯 CBU 整车出口的边际效益会持续下降。中国品牌认知度高（39% 新车份额），**不需要「教育市场」这一步，这是相比俄罗斯的最大优势。**

- 🕒 政策方向明确：从「宽松进口」转向「规范化 + 本地化」。长期看 CBU 出口空间会被压缩，CKD/SKD 是政策鼓励方向。「做二手车贸易」在哈是一个有窗口期的生意，不是长期生意。

乌兹别克 / 吉尔吉斯 / 塔吉克

乌兹别克斯坦

政策刚变差 · 观察

2026-01-01 起取消小排量关税优惠，<2L 车辆改为「15% 从价 + 0.40 美元/cc 从量」双重计征，成本上升明显。
商务部驻乌经商处 2026-01-30

官

吉尔吉斯斯坦

不是市场 · 是通道

人口仅约 650 万。真实角色是「中转通道」——中国车低税进吉，再以个人自用名义转俄。俄方 2026 年重点封堵。继续赌这条通道，一旦扣柜，运费滞港罚款全部由出口方承担。

塔吉克斯坦

暂不考虑

市场极小（千人保有量约 50 辆）、外汇管制与回款风险高、政策稳定性差，且关税口径多方转述互相矛盾。明确不建议在起步阶段投入精力。

五国横向对比

维度	俄罗斯	哈萨克斯坦	乌兹别克	吉尔吉斯	塔吉克
市场规模	★★★★★	★★☆	★★★	★	☆
中国车接受度	★★★★ (快速上升)	★★★★★ (39% 份额)	★★★	★★	★
关税友好度	★☆ (报废税致命)	★★★	★★ (2026 恶化)	★★★★ (但属通道)	★★
认证门槛	★☆ (OTTC 车型级)	★★ (EAC 强制化)	★★	★★★	★★
结算难度	★ (最难)	★★★★★	★★★	★★★	★★
物流成本	★★ (铁路/公路, 远)	★★★★★ (霍尔果斯, 近)	★★★	★★★	★★
起步推荐度	★★☆ (有前提)	★★★★★ (首选练兵)	★★	☆ (仅通道)	☆

中国侧：出口资质与许可证

核心文件：《商务部 工业和信息化部 公安部 海关总署关于进一步加强二手车出口管理工作的通知》商贸函〔2025〕648 号，成文 2025-11-11 [官](#) 已读原文

1

严控「新车以二手车名义」出口（2026-01-01 起）

申请出口时距注册登记日期**不满 180 天（含）**的车辆，须补充提交生产企业出具并盖章的《售后服务确认书》。**无法提供的，不予发放出口许可证。**这一条直接终结了「零公里二手车」模式。

2

规范出口许可证申领

申报信息中的品牌、型号、注册登记日期、转让登记待出口日期，**必须与《机动车登记证书》完全一致**。未按要求填写的，不予发放出口许可证。

3

建立企业动态管理及退出机制

对多次不诚信、未及时提供维修技术及备件支持、不履行质量保证义务的企业（**含其法人及关联人另设企业**），责令整改。注意这一句：意味着「换个马甲重来」的路径被堵死了。

 **纯电动乘用车出口许可证（2026-01-01 起）：**参考海关商品编号 8703801090 实施出口许可证管理 [官](#) 商务部外贸司。

但存在解释空间：8703801090 是「纯电动乘用车」的新车编码口径。二手车是否适用同一编码与许可要求，需向属地商务主管部门确认。**这是必须自行核实的第一优先事项**，因为用户明确要做新能源二手车。

 **企业备案资质未核实。**行业口径称需独立法人、从事二手车业务满一定年限（一说 3 年）、近 3 年无重大违规记录，但**未见商务部备案办法原文**。查证路径：商务部《二手车出口有关事项申办指南（企业版）》PDF / 属地省级商务主管部门 / 直接致电属地商务局外贸处。**这一条是「能不能做」的前置条件。**

俄方认证：OTTC 是车型级，不是单车级

OTTC (Одобрение типа транспортного средства, 车辆型式批准) 是 EAEU 框架下轮式车辆的**强制性车型级准入证书**，依据 TR CU 018/2011 《轮式车辆安全》。没有 OTTC，车辆无法在俄清关、无法注册上牌、无法合法流通。

✓ 这一条决定商业模式

OTTC 是「车型级」认证，不是「单车级」。你必须按车型（品牌+型号+配置）组织货源，一个 OTTC 覆盖同型号的一批车。**这与「看到便宜车就收」的二手车商直觉是冲突的**。收了 10 台不同型号的车，可能对应 10 个 OTTC，认证成本直接吃掉利润——选品必须按「车型集中」原则，不能按「单车便宜」原则。

СБКТС (车辆结构安全证书) 针对单台进口车辆，通常用于个人进口或小批量。二手车进口实操中，个人通道多走 СБКТС。但 СБКТС 与 OTTC 在 2026 年新规下的适用边界、个人进口是否仍可仅凭 СБКТС 上牌，**需向俄方认证机构确认**——这一条直接决定「个人通道」是否还技术上可行。

⚠ OTTC 费用与周期未拿到可信数字。这是成本模型的关键参数，行业服务商报价差异极大。查证路径：直接向 2-3 家俄方认证代理询价，要求出具「车型 + 费用 + 周期 + 是否含实验室测试」的书面报价。**在拿到这个数字之前，任何成本模型都是不完整的。**

税费结构（本报告核心）

法律依据：ПП РФ № 1291 от 26.12.2013 (现行修订版 ПП РФ № 1713 от 01.11.2025, 2025-12-01 生效；2026 年税率自 2026-01-01 适用)。**2025-12-01 起计征方式从「仅看排量」改为「排量 + 功率」双维度。**

个人自用优惠税率（必须同时满足全部条件）

- 进口方为自然人，车辆用于个人自用（非销售）
- 发动机功率 **≤160 马力**（含），排量 **≤3,000 cc**（含）
- 通过俄联邦海关进口，登记在本人名下，**每年不超过 1 台**
- **进口并登记后 12 个月内不得转售**（否则丧失优惠资格，按商业税率重新计征）

车龄	系数	报废税
3 年以内	0.17	3,400 ₺ (约 272 元)
3 年以上	0.26	5,200 ₺ (约 416 元)

该优惠额度不参与年度指数化，至 2030 年前固定。

商业税率 (1,001–2,000 cc 区间，2026 年)

功率区间	系数 (3 年内)	报废税 (3 年内)	系数 (3 年以上)	报废税 (3 年以上)
≤160 马力	40.04	800,800 ₺	70.44	1,408,800 ₺
160–190	45.00	900,000 ₺	74.64	1,492,800 ₺
190–220	47.64	952,800 ₺	79.20	1,584,000 ₺
220–250	50.52	1,010,400 ₺	83.88	1,677,600 ₺
250–280	57.12	1,142,400 ₺	91.92	1,838,400 ₺
280–310	64.56	1,291,200 ₺	100.56	2,011,200 ₺
310–340	72.96	1,459,200 ₺	110.16	2,203,200 ₺
340–370	83.16	1,663,200 ₺	120.60	2,412,000 ₺
370–400	94.80	1,896,000 ₺	132.00	2,640,000 ₺
400–430	108.00	2,160,000 ₺	144.60	2,892,000 ₺
430–460	123.24	2,464,800 ₺	158.40	3,168,000 ₺
460–500	140.40	2,808,000 ₺	173.40	3,468,000 ₺
500+	160.08	3,201,600 ₺	189.84	3,796,800 ₺

来源：AZWAY 2026 费率表（标注经编辑部核验，更新于 2026-10-18）。建议以俄海关计算器二次校验。商业系数每年指数化约 10–20%，持续至 2030 年——不能用静态思维算利润，长单必须预留税负上升空间。

 **电动车特殊规则（关键缺口）：**按 **30 分钟额定功率** 计算（非峰值功率），从 ЭПТС / OTTC / СБКТС / 出厂证书中取数。≤80 马力（30 分钟功率）可享个人优惠系数；超过则适用电动车专门商业税率表。

但电动车商业税率表本报告未拿到——这是测算「新能源二手车出口俄罗斯」的最大缺口。注意：中国新能源车的峰值功率与 30 分钟功率差异巨大（常见 150kW 峰值 → 60–80kW 30 分钟），**这个换算关系直接决定税率档位，必须按具体车型数据确认，不能用峰值功率估算。**

增值税（已核实）

2026-01-01 起，标准税率由 **20% 上调至 22%**。法律依据：2025-11-28 第 **425-Φ3** 号联邦法；国家杜马第 1026190-8 号法案。 国家税务总局「税收服务一带一路」专题，2025-12-23 发布。

 **进口关税税率表未拿到。**EAEU 统一关税表按排量/车龄/价格分档计征，但行业转述口径不一（有称 15%，有称 20–38% 系数上调），**互相矛盾，不予采信。**这是成本模型中第二大未知项，必须在做真实报价前解决。查证路径：ETT EAЭC 官方文本第 87 章（eec.eaeunion.org 可访问）/ 俄海关计算器 / 清关代理书面测算。

哈萨克斯坦侧：准入

项目	要求	等级
关税	燃油乘用车约 15%（EAEU 统一关税表）	传
增值税	16% （2026-01-01 起由 12% 上调）	专
车龄上限	≤10 年	传
排放	欧 4 以上	传
方向盘	左舵	传
强制配置	ABS、气囊、 ERA-GLONASS 紧急呼叫系统	传
认证	EAC 认证强制 ；2026-03-13 起，海关申报仅提供 OTTC 副本将禁止车辆在哈境内流通	传 需核实
报废费	哈方亦征收 утили́сбор（循环利用费）	未核实

为什么不给「单车毛利」数字

因为本报告有 **3 个关键参数未核实**（俄罗斯关税税率、OTTC 费用、电动车商业报废税），且终端售价无法从公开信息获得可靠值。在这些参数缺失下硬给一个毛利数字，**是编造，不是分析**。

因此模型采用「可改参数 + 保本售价倒推」结构：所有参数单列成表供替换，输出「落地成本」与「保本售价」，而不是「假设售价下的毛利」。

参数表（可直接修改）

#	参数	取值	单位	状态
A1	国内采购价	150,000	CNY	用户给定区间下限
A2	整备 + 检测	3,000	CNY	传
A3	国内段物流（车源地→口岸）	2,000	CNY	传
A4	出口报关 + 许可证 + 单证	2,000	CNY	传
A5	国际物流（铁路/公路至莫斯科）	18,000	CNY	传
A6	货运保险	750	CNY	传
A7	CIF 货值	175,750	CNY	计算值
A8	进口关税税率	—	%	未核实 关键缺口
A9	增值税率	22	%	官 425-Φ3
A10	报废税（商业通道）	1,584,000	RUB	专 190–220 马力
A10'	报废税（个人通道）	5,200	RUB	专 需全部条件满足
A11	汇率 CNY→RUB	12.5	—	专
A12	OTTC / СБКТС 认证费	—	CNY	未核实 关键缺口
A13	清关代理费	3,000	CNY	传
A14	目的国境内物流 + 上牌	3,000	CNY	传
A15	资金占用（3 个月，年化 8%）	≈4,000	CNY	估算
A16	汇兑损失（1.5%）	≈3,700	CNY	估算

测算结果

场景 A • 俄罗斯（商业报废税通道，合规法人口径）

项目	金额 (CNY)	备注
CIF 货值	175,750	A1-A6 合计
进口关税	未计入	未核实
增值税 (22%)	38,665	按 CIF × 22% 简化计，实际基数含关税会更高
报废税 (商业)	126,720	1,584,000 ₺ ÷ 12.5
OTTC 认证费	未计入	未核实
清关代理	3,000	
境内物流上牌	3,000	
资金占用	4,000	
汇兑损失	3,700	
落地成本合计	≈354,935	不含关税与 OTTC

这台车落地成本约 35.5 万人民币，而俄罗斯中国品牌二手车均价约 17.6 万人民币。

场景 A' • 俄罗斯（个人优惠报废税通道）

项目	金额 (CNY)
CIF 货值	175,750
增值税 (22%)	38,665
报废税 (个人)	416
清关 + 境内 + 资金 + 汇兑	13,700
落地成本合计	≈228,531

落地约 22.9 万人民币。对比俄罗斯中国品牌二手车均价 17.6 万——仍然倒挂 5 万。

场景 B • 哈萨克斯坦

项目	金额 (CNY)	备注
CIF 货值	167,750	B1-B6 合计
进口关税 (15%)	25,163	
增值税 (16%)	30,866	按 (CIF+关税) × 16%
报废费	未计入	未核实
EAC 认证	未计入	未核实
清关 + 境内 + 资金 + 汇兑	11,500	
落地成本合计	≈235,279	不含报废费与认证

落地约 23.5 万人民币（不含报废费与认证）。但哈萨克斯坦终端售价本报告未能拿到可靠数据，无法判断是否倒挂——这是必须优先补上的缺口。建议查 kolesa.kz 同款车型实际挂牌价，或让哈方合作方提供成交价样本。

敏感性分析（比绝对值更有用）

结论一

报废税通道选择，决定生意存在与否

商业 vs 个人，报废税差 126,304 元。这不是「优化项」，是「生死项」。

结论二

采购价必须显著低于 15 万

若采购价降至 9 万（3 年车龄中国新能源的真实二手行情可能在此区间），俄罗斯个人通道落地成本降至约 16 万，对 17.6 万均价有约 1.6 万空间——这才勉强是个生意。

结论三

终端售价敏感性远高于物流

国际物流从 18,000 优化到 14,000 (省 4,000)，对总成本影响约 **1%**。而终端售价若从 220 万 ₪ 谈到 260 万 ₪ (+3.2 万人民币)，毛利直接改善 **3.2 万**。**资源应该投在「找到能卖高价的客户」，而不是「抠物流」。**

结论四

汇率是隐性杀手

1 CNY 从 12.5 跌到 13.5 (卢布贬值 8%)，按卢布定价的终端收入折人民币直接少 8%。**对俄业务必须有汇率对冲或卢布快速结汇机制**，否则利润会被汇率吃掉。

现有玩家的四种类型

类型	特征与玩法	对新人意味着什么
持牌贸易商 / 出口基地 正规军	有备案资质、有许可证申领能力、有海外网点。以销定采、国内集货、整备检测、统一报关、海外分销。优势是合规、能开发票、能走大额结算；劣势是重资产、决策慢。	最难正面竞争的层级 ，但也是唯一能做长期的层级
口岸型中小车商 当前主流	依托绥芬河、满洲里、霍尔果斯、黑河等口岸，月出口数百至数千辆。低价收车 → 快速整备 → 口岸报关 → 俄方/哈方合作方接货。 极度依赖个人低税通道与灰色中转。	看起来最容易进， 也是 2026 年风险最集中的层级 。行业估计约九成从业者从事短链条低附加值业务，新规下生存压力陡增
车企官方 / 授权渠道	主机厂授权、有品牌背书、走新车或准新车。认证与售后体系完整， 能拿厂家《售后维修服务确认书》——这正是 648 号文 180 天红线的关键文件。	新规下的最大受益者 。180 天红线等于把「准新车出口」的资格锁定在厂家授权渠道里
中亚中转商 灰色通道	在吉尔吉斯斯坦/哈萨克斯坦设壳，以「个人自用」名义低税进口，再转俄。	俄方重点打击对象 。按商业标准追缴，单车可追缴约 100 万卢布。 明确不建议进入 ——不是风险高，是随时可能一次性亏掉整批货

支付结算通道（命门）

对俄收款已经不是「手续费高低」问题，而是「**钱能不能回来**」问题。

通道	状态 (2026-10)	适用性
SWIFT 美元/欧元电汇	大面积失效，俄银行多被剔除	基本不可用
中资大行 SPFS 通道	2025 年底四大行暂停涉俄业务；超 50 家银行收紧或停止	需极强贸易背景
VTB 上海分行	中国境内唯一持牌俄资银行，本币直连、绕开 SWIFT、最快 T+1	当前相对最优，但门槛高
边境/区域性银行	哈尔滨银行、珲春农商行、绥芬河农商行、黑河农商行等	有地域与业务真实性限制
第三方支付平台	PingPong、万里汇、连连、Airwallex 等；部分已关停俄罗斯通道	适合小额高频，不适合整车大额
CIPS / 人民币清算	人民币在俄外贸结算占比 >35% (2025)	主流方向

📌 VTB 开户的硬门槛 • 对新人是决定性的

① **资料硬**：营业执照、公司章程、近 6 个月对俄贸易合同。 ② **面签难**：法人需携原件赴上海面签（无法到场需公证委托）。 ③ **审核严**：银行抽查俄方交易对手，信息不实直接拒批。

致命点：第 1 条要求「近 6 个月对俄贸易合同」。新公司没有历史合同，就开不出账户；开不出账户，就做不了第一单——这是典型的「鸡生蛋」死锁。

破解路径（唯一现实的一条）：先挂靠有资质的出口企业做 1-2 单（借通道），积累合同与流水，再独立开户。但挂靠本身有法律风险（出口资质挂靠的合规问题、退税归属、责任划分），**必须签严谨的代出口协议**。

结算策略：不要押注单一通道。行业共识做法是「2-3 个通道组合」——大额走 VTB 或边境银行，小额/样品费走第三方平台，保留一条备用通道应对突发冻结。

汇率风险管理：合同以人民币计价（避免卢布贬值风险转移给你），或卢布收款后 48 小时内结汇，或使用远期结汇工具（需银行授信）。

六个坑（按「亏钱金额」排序）

#	坑	说明
1	灰关被扣	单次损失可达整批货值。经中亚中转、以个人名义低报的车辆，俄海关稽查后可扣柜、追缴、罚款。滞港费按天计，压一个月就能吃掉全部利润。
2	汇率	隐性，持续侵蚀。按卢布报价、人民币采购，卢布贬值 8% 就少 8% 收入。很多车商算利润时用签约日汇率，实际结汇时已跌。
3	滞港	可控但常被忽视。单据不全、认证未到位、海关质疑价格都会导致滞港。俄方口岸滞港费高昂，且冬季（11 月-3 月）远东港口作业效率下降。
4	报废税政策误判	按旧口径报价，签单后成本暴涨。行业已有大量此类亏损订单。
5	售后缺失导致资质被撤	648 号文明确：未及时提供维修技术及备件支持、不履行质量保证义务的企业会被约谈、整改，严重的暂停或取消出口资格， 且法人及关联人另设企业同样受限 。卖车不管售后，是这个行业最容易被低估的合规风险。
6	认证与车型不匹配	OTTC 是车型级认证。收了 10 台不同型号的车，可能对应 10 个 OTTC，认证成本直接吃掉利润。选品必须按「车型集中」原则。

政策风险（最高优先级）

风险	概率	影响	应对
俄罗斯报废税继续上调（每年 10–20%，至 2030）	高（已确定）	高	长单必须预留税负上升空间；不做超过 3 个月的锁价长单
EAEU 中转补缴规则重新落地	中	高	不依赖中亚中转模式
俄罗斯个人低税通道被正式立法关闭	中高	极高	假设它一定会关，按商业税率做压力测试
中国出口许可证政策收紧（如纯电二手车纳入许可管理）	中	中高	立即核实 8703801090 是否覆盖二手车
哈萨克斯坦 EAC 认证强化加码	中	中	认证成本计入模型，不赌「副本能过关」
目的国突然调整关税/车龄/排放	中	中	保持「多国可切换」，不押注单一市场

制裁与支付风险

风险	概率	影响	应对
收款通道突然关闭	中高	极高	多通道并行；保持至少 1 条备用
次级制裁（第三国实体与受制裁俄方交易被拉黑）	中	高	筛查交易对手；避免涉军民两用清单商品
账户被冻结/资金被退回	中	高	交易链条（合同-报关-物流-发票）完整可解释
卢布大幅贬值	中高	中高	人民币计价或快速结汇

新能源车的特殊风险（重点）

风险	说明	状态
电池低温性能	俄罗斯/中亚极寒，续航衰减 30–50% 是常态，客户预期管理难	传
充电基础设施	俄罗斯全境充电桩在建设，但密度低；中亚更差	传
报废税计征口径	按 30 分钟功率而非峰值功率，中国车的换算关系不明	未核实
电池回收/质保	俄方对动力电池的监管要求不明	未核实
检测标准	电池 SOH 检测的国内报告是否被俄方认可	未核实

ⓘ **经营风险：**单车从采购到回款约 2–3 个月，按 20 台/月计需 400–600 万流动资金。车源价格波动大（国内新能源二手车价格战激烈，今天收的车下月可能跌 5–10%）。懂俄语 + 懂清关 + 懂车的复合人才极度稀缺。

以下每一条都是「不做就无法判断」的关键项，且**大部分只能由你自己完成**（需要打电话、见人、签协议，不是查资料能解决的）。

P0 核实你所在省份的二手车出口备案资质要求

- 为什么** 这是「能不能做」的前置条件，不是「做得好不好」的问题。
- 怎么做** 致电属地商务局外贸处，问三个问题：① 备案需要什么材料 ② 是否有年限/规模门槛 ③ 现在申请排队多久。
- 产出** 一份可执行的备案时间表（或「不具备条件」的明确结论）。

P0 核实纯电动二手车是否受出口许可证管理

- 为什么** 8703801090 编码的许可管理是否覆盖二手车，直接决定新能源二手车这条路通不通。
- 怎么做** 向属地商务主管部门书面咨询；同时查《二手车出口有关事项申办指南（企业版）》原文。
- 产出** 书面答复或政策依据。

P0 拿到俄罗斯「具体车型」的书面清关税单

- 为什么** 本报告 3 个关键参数缺失（关税税率、OTTC 费用、电动车报废税），只有清关代理能给准确值。
- 怎么做** 找 2-3 家有俄方实体的清关代理，指定 2-3 个具体车型（如比亚迪宋 PLUS DM-i 2023 款、理想 L7 2023 款），要求出具**逐项拆解到卢布的书面测算**（含关税、增值税、报废税、认证费、代理费）。
- 产出** 2-3 份可比报价。**这是本报告最重要的后续动作。**

P1 确认结算通道的可获得性（最容易被低估）

- 为什么** 新公司开不出账户，就做不了第一单。这是死锁。
- 怎么做** ① 联系 VTB 上海分行，问「新公司无对俄贸易记录，能否开户、需要什么」② 联系 2 家边境银行（哈尔滨银行、珲春农商行）问开户条件 ③ 如都不行，找 1-2 家可挂靠的持牌出口企业谈代出口协议。
- 产出** 一条确定可用的收款路径，或「需要先挂靠」的明确结论。

P1 拿到哈萨克斯坦与俄罗斯的真实终端成交价样本

- 为什么** 本模型最大的不确定性在售价端，不在成本端。均价数据不足以支撑选品。
- 怎么做** ① 俄罗斯：查 auto.ru / Avito 同款车实际挂牌价，找俄方合作方要 5-10 笔真实成交价 ② 哈萨克斯坦：查 kolesa.kz。
- 产出** 目标车型的价格区间与成交周期。**没有这个，算不出毛利。**

P1 确认车源的真实采购价（不是网上挂牌价）

- 为什么** 15 万采购价是假设，真实 3 年车龄中国新能源二手车的收购价可能低得多（也可能高）。采购价每降 1 万，毛利直接改善 1 万。
- 怎么做** 找 3 个以上车源渠道（拍卖平台、4S 店置换、租赁公司批量车、同行）报实际可成交价。
- 产出** 分车型的采购价区间 + 车源稳定性判断（能不能持续拿到 20 台/月同型号车）。

P2 明确自己的资金与团队底线

- 为什么** 这门生意是资金密集型 + 人才密集型。没有 400-600 万流动资金和至少 1 个懂俄语/清关的人，做不起来。
- 怎么做** 诚实回答：① 可投入流动资金多少、能承受多久不回款 ② 团队里谁负责车源、谁负责清关、谁负责俄方客户 ③ 如果只能投 100 万，建议直接放弃整车贸易，改做服务（找车/验车/物流代理）。
- 产出** 一个诚实的「做/不做」判断。

P2 找一个已在做的同行，做一次深度访谈（不是听招商会）

- 为什么** 本报告所有信息都来自公开源，而公开源有系统性偏差——**活下来的人在讲机会，退出的人在沉默。**
- 怎么做** 通过行业群、口岸、商会找到 1-2 个做了 1 年以上的人，问三个问题：① 你最近一单的真实毛利是多少（要具体数字）② 你最近一次亏钱是因为什么 ③ 如果重来，你还会不会做。
- 产出** 一个来自「真金白银」的判断，用来校准本报告。

07

数据缺口清单

本报告明确标注「未核实」的项，以及查证路径。**这些缺口直接决定成本模型的完整性。**

#	缺口	影响	查证路径	优先级
1	俄罗斯/EAEU 乘用车二手车 进口关税税率表	成本模型第二未知项	ETT EAЭС 第 87 章；俄海关计算器；清关代理书面测算	P0
2	OTTC 认证费用与周期	成本模型第三未知项	向 2-3 家俄方认证代理询价；Росаккредитация 官网	P0
3	电动车商业报废税税率表 （30 分钟功率口径）	新能源出口核心参数	ПП РФ № 1291 电动车专章；海关计算器按具体车型实测	P0
4	中国二手车出口 企业备案资质 官方原文	决定「能不能做」	商务部《二手车出口有关事项申办指南（企业版）》PDF；属地商务局	P0
5	8703801090 纯电乘用车许可管理 是否覆盖二手车	决定新能源二手车路径	属地商务主管部门书面咨询	P0
6	哈萨克斯坦 报废费税率	哈国成本模型缺失项	哈海关委员会；哈方清关代理	P1
7	俄罗斯/哈萨克斯坦 终端成交价样本	决定毛利	auto.ru / Avito / kolesa.kz；合作方	P1
8	俄罗斯二手车 逐车型销量榜	选品依据	Autostat 月度报告（付费）	P2
9	СБКТС 与 OTTC 在 2026 年新规下的 适用边界	决定个人通道技术可行性	俄方认证机构	P1
10	哈萨克斯坦 EAC 认证强制化的 官方原文	合规依据	哈方官方公报	P1

证据分级说明

标记	含义	用法
官	官方原文：中国政府网 / 商务部 / 国家税务总局 / 目的国政府或欧亚经济委员会发布	可直接作为决策依据
专	专业机构数据（Autostat、中国汽车流通协会等）经正规媒体转述	可用作趋势与量级判断，不宜作为合同数字
传	行业自媒体、服务商软文、论坛转述，无原始出处	只作线索，必须二次核实后才能用
未核实	本报告未能拿到可信来源	明确列为数据缺口，附查证路径

官方来源

1. 商务部/工信部/公安部/海关总署《关于进一步加强二手车出口管理工作的通知》商贸函〔2025〕648号，2025-11-11 — gov.cn / mofcom.gov.cn
2. 商务部办公厅《关于做好 2026 年度汽车和摩托车出口许可申报工作的通知》 — wms.mofcom.gov.cn
3. 国家税务总局《俄罗斯通过 2026 年开始实施的税法修正案》，2025-12-23 — chinatax.gov.cn（编译自 IBFD）
4. 商务部驻乌兹别克斯坦经商处《乌兹别克斯坦取消小排量汽车进口关税优惠》，2026-01-30 — mofcom.gov.cn

专业机构来源

5. Autostat 数据，经俄罗斯卫星通讯社中文稿发布（2026-09-09、2026-05-16 等）
6. Autostat 数据，经 iz.ru 英文稿（2026-10-08）
7. 中国汽车流通协会数据，经《中国消费者报》2026-10-15 报道
8. AZWAY《Утилизационный сбор 2026》费率页，更新于 2026-10-18
9. TaxWell & Partners《人民币在俄罗斯的结算与支付 2026》

 未能访问的官方源（重要限制）：

`customs.gov.ru`（俄联邦海关署）：TLS 连接失败 · `government.ru`（俄政府）：SSL EOF ·
`publication.pravo.gov.ru`（俄官方法律公布）：SSL EOF · `yandex.ru`：证书校验失败

这些站点的内容本报告通过第三方转述获取，已在正文标注 **传**。建议后续通过可访问的镜像或委托俄方合作方直接核实。

复核时间表

时间	复核事项
2026-11	① 找清关代理拿书面税单（P0-3）② 向属地商务局咨询备案与许可（P0-1、P0-2）③ 联系 VTB/边境银行问开户（P1-4）
2026-12	① 2027 年度出口许可申报通知发布，复核申报口径② EAEU 技术法规年度修订③ 哈方认证规则年度调整④ 关注 EAEU 中转补缴法案是否重提
2027-01	报废税年度指数化生效（10–20%），必须重新取数，不可沿用本报告数字
每季度	向清关代理复核当期实际计征口径（政策文本之外，看实操）
每月	跟踪 Autostat 进口结构与份额、汇率

报告边界

本报告为**可行性判断**，**不是执行方案**。所有 **传** 级信息在用于实际决策前必须二次核实。

政策类结论的时效为「截至 2026-10」，**俄罗斯报废税相关数字在 2027-01-01 后即失效，须重新取数。**

本报告不采用任何「据估算」「业内普遍认为」的数字填充模型。凡关键参数缺失，宁可留空并标注查证路径，也不填估算值——因为这门生意的容错空间已经被税费吃掉了，一个错误的参数就足以让单笔订单从盈利变成亏损。