

【PPT 1】哈萨克斯坦汽车市场现状 及对哈出口汽车建议

——张地参赞在“2008 中亚及俄罗斯市场汽车出口工作座谈会”上的发言

2008 年 8 月 31 日

【开场白】不用记录，都已上网。【PPT 2】网址为：kz.mofcom.gov.cn。

【PPT 3】哈萨克这几年经济发展很快，经济总量已居中亚国家之首。【PPT 4】近几年的 GDP 平均增幅为 10% 左右。【PPT 5】2007 年 GDP 总值为 1041.5 亿美元，增幅 8.7%，人均 6764.1 美元。

一、哈萨克斯坦汽车市场现状

（一）保有量

【PPT 6】截止 2007 年底，哈萨克斯坦汽车保有量为 245 万辆，其中轿车 218.31 万辆（其中私人轿车 205 万辆），货车 21.33 万辆，客车 5.8 万辆。轿车人均拥有量为 13.2 辆/100 人。预计到 2012 年，哈萨克汽车保有量将达到 450 万辆。

现有汽车总量中，7 年以上的旧车占有很大比例。以阿拉木图市为例，现有的 50.4 万辆机动车当中，车龄 7 年以上的旧车就有 38.7 万辆，占 77%。

（二）进口量

【PPT 7】哈萨克市场上的汽车主要依赖进口。据哈萨克国家统计局统计，2007 年哈共进口各类车辆 44 万辆，进口额 37.17 亿美元，占同期外贸进口总额的 11.3%。2006、2007 两年的机动车及其零备件进口数量及金额比较表见附表一。【PPT 8】

哈萨克进口汽车的特点是：

1，总量不少，二手车居多

2004 年以来，哈萨克轿车进口以平均每年 34.3% 的速度增长，但进口的车辆当中，很大一部分是二手车。2006 年和 2007 年进口的近 80 万辆小轿车中，75% 以上是使用了 5-7 年的二手车。

2，日本车不少，德国车最多

2007 年进口日本车 10.9 万辆，占轿车进口总量的 28%；进口德国车 20.4 万辆，占 52%；美国车进口了 1.53 万辆，占 4%。中国产轿车共进口了 1696 辆，占 0.4%。

3，德国车单价最低，美国车单价最高

从德国进口的二手车平均单价仅为 3025 美元；从日本进口的丰田吉普等新车多，单价相对要高出两倍，约为 9661 美元；自美国进口的车单价最高，达到 11961 美元。总体而言，2007 年进口二手车均价为 3800 美元，比 2006 年的 3414 美元增长 11.3%。

（三）销售量

1, 销量与品牌

由于哈政府对汽车进口基本上没有限制，因此哈进口的车辆不仅量大，而且品牌纷杂。市场上销售的汽车品质良莠不齐，价格跨度非常大。无论是哪一个阶层的消费者都可以买到符合自己需要的产品。

2002-2006 年进口车销售情况

年份	销量(万量)	增幅(%)	销售额(亿美元)	增幅(%)	单车平均价(美元)
2002	8.54	16.2	2.287	1.4	2670
2003	12.88	50.8	3.477	52.0	2700
2004	18.19	41.2	5.497	58.1	3020
2005	23.76	30.6	7.578	37.9	3190
2006	36.04	31.3	12.306	117.3	3414

资料来源：哈萨克《大陆（Континент）》杂志 2008 年 2 月第 3 期第 41 页。

哈轿车市场价格及消费群体

档次	价格	车型	消费群
豪华型	10 万美元以上	保时捷 卡宴等	富裕阶层
高档	3-4 万美元	丰田、奥迪、宝马	企业家
中档	7000-12000 美元	现代 GETZ、非法国原产标致等新车，或车龄在 5-8 年的奔驰、丰田二手车	中产阶层
低档	3000-6000 美元	俄罗斯产新车或 15-20 车龄的二手车	低收入人群

目前，大多数汽车消费者对日系、德系一线品牌汽车（欧宝除外）的认同度较高，特别是对日系吉普车更加青睐。市场调查显示，近年来最受欢迎的车型是丰田吉普系列车型。与此相反，普通消费者对于畅销欧洲的标志、欧宝等品牌以及中国产汽车的认同度相对较低，在相同的价位条件下，宁可购买车龄在 5-8 年的奔驰、丰田等二手车，也不愿购买标志等新车。

2, 主要经销商

【PPT 9】 哈萨克的汽车进口与销售分为“白色”渠道和“灰色”渠道，用我们的话说就是“白道儿”和“灰道儿”。

“白道”经销商指正规的品牌汽车进口与销售企业，现在哈萨克共有 11 家，共代理销售 25 个汽车品牌。2007 年，“白道”经销商共销售品牌车 33385 辆，比上年增长 70%。今年一季度，共销售 5600 辆，同比下降 12%。

目前，哈两家最大的“白道”经销商分别为“**Astana Motors**”和“**Mercur Auto**”，

分别占有三分之一的“白道”市场份额。

“**Astana Motors**”公司成立于1992年，现在哈12个城市中开设有汽车销售中心，已连续三年获得了“哈萨克最佳汽车代理”的荣誉称号。主要代理的品牌车有丰田（**Toyota**）、斯巴鲁（**Subaru**）、现代（**Hyundai**）、宝马（**BMW**）、尼桑（**Nissan**）等。2007年，该公司销售汽车销量11003辆，比上年增长86%，占正轨市场份额的33%。今年一季度，共销售2075辆，同比增长3%，占市场份额的37%。

今年一季度，“**Astana Motors**”公司品牌车销售占比为：

丰田（ Toyota ）	37%	现代（ Hyundai ）	21%
斯巴鲁（ Subaru ）	20%	尼桑（ Nissan ）	18%
宝马（ BMW ）	2%	现代商务车（巴士等）	2%

资料来源：“**Astana Motors**”公司网站。

“**Mercur Auto**”公司成立于1994年，现不仅在哈萨克的各大城市、而且还在乌兹别克、塔吉克和吉尔吉斯开设了汽车销售中心。主要代理的品牌有：大众（**Volkswagen**），奥迪（**Audi**），（**Porsche**），福特（**Ford**），沃尔沃（**Volvo**），路虎（**Land Rover**），三菱（**Mitsubishi**）。2007年，该公司汽车销量10845辆，比上年增长56.5%，占正规市场份额的32.61%。哈萨克正规汽车经销商的名称及联系方式见附表二。【PPT 10】

2007年，通过正规渠道销售的新车中销量排名前三的依次为“丰田”、“乌兹大宇”和“现代”。值得一提的是，总部设在俄罗斯的汽车代理商“东方汽车（**Восток Авто**）”2007年代理销售了中国产“奇瑞”汽车224辆，比上一年（106辆）增长了一倍。

“灰道儿”汽车代理是指那些通过各种渠道采购和销售二手车（也包括新车）的经销商，它们的数量很多，有统计数字称，具有一定规模的经销商就有63家，小规模的是不计其数。每年进口的近40万辆汽车中90%以上是由他们倒腾进来的。

消费者选择众多的“灰道儿”经销商的原因有：1，部分车型——如在哈销路很好的雷克萨斯（**Lexus**）、英菲尼迪（**Infiniti**）——在哈没有正式的授权代理，只能通过经销商“订购”；2，消费者提出的配置要求——如颜色、内饰等——正规经销商无法满足，为“灰道儿”留下了生存空间。

据统计，2006年，哈萨克共进口新车4.5万辆，其中正规车商进口了1.9万辆，比上年增长50%；2007年共进口新车6万辆，其中正规车商进口了2.7万辆，比上年增长38.5%。

哈萨克部分中、小规模汽车经销商名称及联系方式见附表三、四等。

（四）生产量

20世纪90年代中后期，哈汽车制造开始起步，发展至今已拥有几家汽车生产企业，但规模均不大。目前哈萨克斯坦的汽车生产还仅限于成套（半成套）散件组装，并且大部分是俄罗斯品牌。据哈方统计，2007年哈萨克共生产轿车6311辆，比上年增长114%；载重车2043辆，同比增长34.1%。全年汽车制造业实现产值1172.06亿坚戈（约9.564

亿美元)，同比增长 4.7%，占全国工业总产值的 1.5%。今年 1-7 月，共生产轿车 2501 辆，比去年同期下降 15.7%；载重车 774 辆，同比下降 39.3%。

目前，哈萨克的汽车组装企业主要有两家：“亚洲汽车股份公司（AO 《Asia Auto》）”和“伊斯柯尔—卡玛斯（AO 《Isker-Kamaz》）”

1，亚洲汽车股份公司（AO 《Asia Auto》）

【PPT 12、13、14】2002 年，哈萨克“毕别克汽车集团公司（Группа компаний «BIPEK AUTO»）”与俄罗斯“BA3”公司合资组建了“亚洲汽车股份公司”。工厂设立在东哈萨克斯坦州州府乌斯季卡缅诺戈尔斯克市，是哈独立后建成的第一家汽车组装厂，也是目前哈唯一的一家小汽车生产厂。设计产能为每年 4.5 万辆新车。该公司自 2002 年底开始组装生产 BA3-21213 型汽车（即 Niva 小型吉普车），并于 2005 年夏天开始组装生产斯柯达（Skoda Octavia）。过去的几年中该公司共生产和销售了一万多辆汽车。该公司还与捷克斯柯达汽车公司签署了协议，从 2006 年起组装生产斯柯达 Superb 车型汽车。2007 年，“亚汽”又与南韩 GM 公司携手，开始生产三款新车：Chevrolet, Epica 和 Lacetti，并计划投产中档车——Captive。2007 年，“亚汽”共生产各种牌号车 6311 辆，连同进口车共销售了 25254 辆车。

“亚汽”引入斯柯达汽车获得巨大成功，打破了过去只生产俄系汽车的困局。哈总统对亚洲汽车与斯柯达的合作给予了高度评价，称该项目的实施对哈汽车工业发展至关重要，帮助哈企业实现真正意义的汽车生产，为建立民族汽车产业打下基础。目前，亚洲汽车组装厂已获得 ISO 9001: 2000 质量认证以及德国大众集团安全认证。该厂正计划投资兴建二期厂房，并引入先进的焊接和喷漆作业线。

今年，“亚汽”又准备在阿斯塔纳新上一个尼桑组装与维修中心，一期投资 5000 万美元，专门生产中小型吉普车，投资者为尼桑中国分公司的子公司“Nissan-Kaz”。计划到 2010 年时，将产能扩大到 3 万辆。届时，产品将包括从轿车、吉普车到大客车各个系列。

2，“伊斯柯尔—卡玛斯（AO 《Isker-Kamaz》）”

该公司由哈萨克斯坦“卡马斯财团（«Kazakhstan-KAMAZ»）”下属的“伊斯柯尔股份公司（AO «Isker»）”与卡马斯公司合资建立。该厂由伊斯柯尔公司控股，生产 8 种型号的卡马斯卡车，包括 3 吨自卸卡车（卡马斯-55111）、牵引车（卡马斯-54115、53215）、15 吨自卸卡车（卡马斯-65115）等。2003 年该厂开始生产混凝土搅拌车。

2006 年，哈总理与卡马斯公司总裁会见时双方决定在哈建立汽车关键零部件生产合资企业，以实现汽车零部件国产化。该合资工厂计划建在北哈萨克斯坦州州府彼得罗巴甫洛夫斯克市。该厂计划于 2008 年投产，年产中、后桥缓速器 3400 件、变速箱 1900 件。2009 年计划生产汽车绞盘，年产 7900 件。2010 年开始生产液压控制器，年产 2100 件。该项目投资回收期约为 5 年。

3, 其他汽车生产企业

— “伊斯柯尔—高尔基汽车合资企业 (АО «Искер-Газ»)”。

1996 年伊斯柯尔公司与俄罗斯高尔基汽车制造厂 (ГАЗ) 合作, 生产多种用途车 ГАЗель, 年生产能力 2000 辆。

— “谢米帕拉金斯克汽车制造厂 (АО «СемАЗ»)”。

该汽车制造厂位于东哈萨克斯坦州谢米帕拉金斯克市 (г. Семипалатинск), 与俄罗斯 ПАЗ 公司合作生产客车和 3 吨卡车。该厂还计划与中国企业合资生产吉普车 Jeep Admiral。该厂生产的客车与吉普车将出口乌兹别克斯坦。

— “卡马斯工程股份有限公司 (ТОО «КамАЗИнжиниринг»)”。

2005 年 5 月, 该公司由哈萨克斯坦工程股份公司 (АО «Казахстан инжиниринг») 与卡马斯合资组建, 位于阿克莫林州州府科克舍套市 (г. Кокшетау), 生产 НефАЗ 型汽车、客车及拖车, 年产量约 2000 辆。

在哈萨克生产、组装汽车的最大问题是市场容量小。哈萨克本国人口 1500 多万, 市场容量本身有限; 北方邻国俄罗斯自己拥有众多的汽车制造厂, 东面的中国也是个汽车生产大国, 南部的乌兹别克也有一座中亚最大的汽车制造厂。受本地和外部市场条件限制, 汽车生产难以形成规模效益。

第二个难点是价格。“亚汽”生产的斯科达 1.4 万美元/辆, 用同样的钱可以买到一辆很不错的德国二手车。如果不禁止旧车进口, 组装厂的销售难和投资回收慢的问题都不易得到解决。但哈萨克经济发展模式又不允许采取“乌兹别克汽车工业模式”——国家垄断, 产量由国家定, 100%高关税, 迫使人们只能买国产车, 而只能走俄罗斯式的发展道路——允许进口, 同时也进行组装生产。

第三个难点是哈萨克缺乏工程技术人员和熟练技术工人。当然, 这在哈是个普遍现象, 而并非汽车制造业独有。

二、哈萨克汽车进口手续

哈萨克斯坦对汽车进口没有特殊的限制政策, 海关对进口汽车征收相关税费。

(一) 汽车进口海关手续

根据哈海关规定, 进口汽车入关后将先被存放在海关临时监管仓库, 保存期不超过 2 个月。随后进口商应在 30 天内向海关递交货物海关报关单 (Грузовая Таможенная Декларация, 简称 ГТД)。除报关单外, 进口商还应向海关提供以下文件:

- 汽车质量合格证
- 出口发票、合同、在哈萨克斯坦合法居留证件。所有文件应翻译成俄语, 并予公证。
- 汽车安全认证
- 运输单证 (铁路运单、航空运单、公路运单、提货单)
- 运输海关监管文件 (由入境海关提供)
- 外贸资格文件、个人税号

（二）进口汽车完税价格的确定

哈海关规定，进口汽车的完税价格由海关以汽车的成交价格为基础审定确定（参考报关人所提供的商品交易合同、发票等文件）。完税价格应包括汽车成交价、汽车抵达哈境内输入地点起卸前的运输及其相关费用、保险费。如无法提供合同等文件或海关认为文件不可信，海关可依照德国汽车价目表 **Superschwacke** 参考相同或同类商品价格基础上确定进口车的完税价格。

（三）海关征税规定

按照哈海关规定，进口汽车需交纳以下税款：

- 1，海关手续费。货物海关报关单—50 欧元/份，货物海关报关单附页—20 欧元/份（用于进口多辆不同车种使用）。
- 2，海关关税。进口车关税为完税价格的 10%，但不得少于 0.1 欧元 / 每立方厘米。进口车车龄超过 10 年的，税率提高至 15%。
- 3，消费税。进口车发动排气量超过 3000 毫升的，还需缴纳消费税。消费税为完税价格的 10%，或按汽车发动机排气量每毫升征收 0.5 欧元。
- 4，增值税。进口车增值税为完税价格、关税、海关手续费、消费税总和的 15%。

三、汽车发展规划及相关政策

为促进本国汽车工业的发展，哈政府曾于 2004 年 2 月出台促进本国汽车产业升级和发展的法案，并将汽车产业确定为国家工业创新计划中优先发展的行业。希望通过加大对本国汽车及零部件生产企业的扶持力度，加快汽车国产化的进程。但由于国外进口汽车的大量涌入，特别是价格低廉的二手车的大量进口，严重冲击本国汽车产业的发展。哈最大的汽车生产商亚洲汽车有限公司在其投产后的四年中所生产的汽车数量才刚刚超过 10000 辆，这与每年 40 万辆左右的进口数量形成了鲜明的对比。

大量进口的二手车，特别是车龄在 7 年以上的车辆，其部件老化、安全性能严重下降，不仅成为交通事故的重要诱因，也造成了严重的大气污染。这一问题日益成为社会关注的焦点。据统计，哈近 10 年来因交通事故死亡 2.8 万人，受伤 16.2 万人。每年死于交通事故的人数为 2.8 人/1 万，而在发达国家，这一数字不超过 1 人/1 万人。除了司机不遵守交通规则这一原因以外，一个更为重要的原因就是大部分汽车车龄高、安全性能下降。根据专家估计，交通事故造成的损失约占 GDP 的 2%，由此计算，每年哈因交通事故损失约 17 亿美元。2007 年，根据政府出台的法律，哈全面禁止了右舵汽车的进口，并准备在 2009 年或 2010 年初全面禁止右舵汽车上路行驶。从今年 7 月 1 日起，哈又对驾驶员违章行为加大了惩罚力度，预计将会使交通事故下降 10-15%。不久前，哈政府总理马西莫夫又再次谈到要禁止进口和使用 7 年以上车龄的旧车，并计划出台一整套措施限制二手车的进口。

目前，哈对汽车尾气排放实行的是欧 I 标准，计划从明年起实行欧 II、2011 年实行欧 III、2014 年实行欧 IV 标准。

四、中国汽车对哈出口情况及对我企业建议

(一) 我汽车进入哈市场历史回顾

1, 汽车合作生产回顾

1997 年，在两国政府的共同推动下，中国第一汽车集团、新疆龙岭实业有限公司与哈萨克斯坦纳依扎公司组建合资企业（三方股比依次为 60%、20%、20%，一汽控股），计划在哈进行轻型汽车组装生产。我国政府对该项目给予了大力支持，包括准备向该项目提供援外贴息贷款等。哈政府也对合资企业给予了国家财产赠与支持。2002 年，合资企业股比发生变化，一汽由 60%降为 20%，新疆龙岭公司由 20%升为 60%，哈方股比不变。之后中哈双方合作出现问题，投资迟迟无法到位。2003 年底，三方企业合作陷入僵局，并就合资企业财产问题掀起法律纠纷。哈工贸部投资委员会对合资企业进展十分不满，要求收回国家赠与财产。最后法院裁定解散合资企业，该项目被迫流产。

2, 对哈汽车出口回顾

我国产汽车在本世纪初进入哈市场，初期以客车为主，品牌纷杂。如 2004 年我向哈出口客车 1876 辆，供哈客运系统使用，但却有包括力帆、友谊、牡丹、万达、华西、少林等在内的十余个品牌。由于品牌纷杂，而且部分车辆存在严重质量问题，在使用过程中事故频发，哈政府主管部门和客户以及新闻媒体对此颇有微词，严重影响了我汽车在哈形象。这固然与我部分出口企业只顾眼前利益，忽视对出口产品的质量要求有很大关系，但这也与当时哈经济大环境密切相关。当时哈公交系统刚刚完成私有化，原有公交车老化严重，急需更新换代。在选择替代车型时，为在短期内获得更高的经济利益，部分哈客运经营者不顾质量，只讲价格，有意选择价格低廉、技术工艺不成熟的产品。

3, 近两年对哈汽车出口状况

近年来，随着我汽车产业的发展、产业的成熟度不断提高，汽车品质也得到大幅提升，对哈出口再次呈现出快速增长的势头。以一汽解放卡车、黄海客车、奇瑞为代表的国产自主品牌汽车再次大举进入哈萨克斯坦。

据哈统计署统计，2006 年我向哈出口汽车 6600 辆，价值 1.87 亿美元。2007 年出口汽车 13923 辆，价值 4.2 亿美元。近两年我向哈出口汽车具体情况如下 **【PPT 15】**：

2006-2007 年哈萨克斯坦自中国进口机动车辆数量及金额统计

商品编码及名称	2007 年		2006 年		07 比 06 年 (%)	
	数量 (辆)	金额 (万美元)	数量 (辆)	金额 (万美元)	数量	金额
8702 大客车	1168	1929	1270	2083	- 8	- 7.4

8703 轿车	1696	1448	672	632	152.4	129.4
8704 货运卡车	9438	22899	3767	11321	183.8	242.9
8705 特种用途车	1621	15568	441	4643.1	267.6	235.3
上列合计	13923	41844	6600	18679.1	111	124
8429 工程机械车辆	3183	14842	—	—	122.6	108.9

资料来源：哈萨克斯坦 2006、2007 年海关统计。

(二) 对哈汽车出口的主要中国企业【PPT 16、17、18】

1, 第一汽车集团进出口公司

在哈代理商为“FAW WORIT AUTO 有限公司”。主要对哈出口微型车、轿车、轻型卡车、重型卡车、客车。目前，一汽集团进出口公司在阿拉木图设有办事处，配有售后服务人员。同时其代理商及其销售网络都具有售后服务能力，用户反映良好。

2, 新疆三宝实业集团有限公司

该公司主要出口工程机械、解放牌中、重型卡车及其他车辆，在中国塔城（巴克图口岸）和哈萨克斯坦巴甫洛达尔建有集“整车销售、配件供应、售后服务和信息反馈”为一体的 4S 售后服务中心。

3, 阿拉木图中国机电产品展示中心

该中心是民营企业新疆金百胜贸易有限公司在阿拉木图市投资成立的全资子公司。主要从事中国产重型机动车辆和工程建筑机械包括自卸汽车、牵引车、混凝土搅拌车、散装水泥运输车、化工液体罐式运输车、半挂平板运输车、全挂拖车、混凝土输送泵车、装载机、挖掘机、推土机、压路机、平地机、叉车、路面铣刨机、沥青摊铺机、混凝土搅拌站、沥青沙石搅拌站、汽车起重机及其零配件的贸易、售后服务。该中心在哈首都阿斯塔纳、南部重镇奇姆肯特、西部城市阿克纠宾斯克、中部要塞卡拉干达、北部边界塞米州和库斯塔奈都设立有销售、服务、配件供应网点。

4, 东方汽车有限公司 (TOO “BOCTOK ABTO”)

该公司自 2006 年开始销售奇瑞汽车。

(三) 对我企业建议

随着经济发展，哈汽车市场也将日趋成熟，新车将会逐步取代二手车成为汽车进口的主流。这也为价廉物美的国产汽车进入哈市场，特别是中低端市场，提供了宝贵的机遇。

1, 立足长远，重塑我汽车形象

目前哈消费者对日、德系汽车品牌的认同度较高，我汽车产品在哈知名度相对较低，已成为进入哈市场和进行市场扩张的重要障碍。我企业应立足长远，加大前期的

营销投入，树立我汽车价廉物美、性价比较高的良好形象，逐步使我汽车在哈市场上站稳脚跟。

2，选择实力雄厚的经销商，完善售后服务体系

对于汽车这种消费品来说，售后服务可能比销售更为重要。因此，能否提供完善的售后服务体系也是一个汽车品牌能否生存发展的重要一环。目前，我对哈汽车出口大多以小批量整车出口为主，因此为某一品牌、某一型号的几百辆车出口而建立相对庞大的零配件供应及维修服务等售后服务体系，成本压力是巨大的。因此，我国汽车生产企业在挑选汽车经销合作伙伴时，一定要选择经济实力强、拥有健全的销售网点和服务网络的企业，充分利用其已有的服务和销售网络来降低售后服务成本，这将是完善我产品售后服务的最经济和最有效的途径。

3，进一步规范出口秩序，避免恶性竞争

自我国实行机动车辆出口许可证制度以来，汽车出口秩序得到很大的改观。但据部分出口企业反映，仍有部分没有获得机动车辆出口许可证的企业进行汽车出口贸易。因此只有将机动车辆出口许可证制度落到实处，才能做到我机动车辆的出口和售后服务并重，才能有效的避免出口产品的价格恶性竞争。

4，探讨开展组装合作的可能性

目前哈政府鼓励发展汽车工业，我国在哈开展汽车生产领域合作也具有难得的地缘优势。从长远来看，开展中哈汽车生产合作，对提升两国机电产品合作水平具有重要意义。

结束语 【PPT 19】

**驻哈萨克使馆经商参处
2008年8月30日**