

中亚掘金全球抢单，泰安二手车“出海”

政府部门与企业合力高效“赶海”，当地20多家企业积极布局拓展海外市场



梁莹莹 薛小东 刘国林 王坤
泰安报道

今年6月，泰安财象供应链有限公司的一辆丰田凯美瑞轿车从新疆霍尔果斯口岸出口到哈萨克斯坦，实现了泰安二手车出口“零”的突破。目前，泰安有20多家企业有意向拓展国际市场，预计未来会有更多企业参与到二手车出口业务中来。海外掘金，泰安企业如何抓住风口？面对新蓝海，“出海”有何新招？齐鲁晚报·齐鲁壹点记者进行了深入采访。



泰安交运汽车园内停满了二手车。

海外掘金抢先机 两个多月接22个订单

“出口二手车订单中，新能源车很受欢迎，占一半左右。”泰安财象供应链有限责任公司营销总监沙斌介绍，俄罗斯以及中亚等国家非常青睐中国的理想、小米、腾势、比亚迪等极富科技感的新能源车，“新能源车出口到国外都是高端车，性价比高，国外客户觉得比买其他合资品牌上档次。”

4月下旬拿到资质，6月份就顺利实现出口，泰安财象乘风破浪跑出了加速度。“其实，我们在2021年就已经着手布局出口这项业务，积极出海寻找客户，开拓目标市场。”泰安财象供应链有限责任公司总经理王瑞令说。

2019年，全国启动二手车出口试点业务，山东在二手车出口贸易中抢占先机，青岛、潍坊、济宁、枣庄成为试点城市。2023年，山东省二手车出口数量2.2万辆，出口金额5.8亿美元，数量和金额均同比增长超过3倍，成为新的外贸增长点。

“未取得资质前，出口只能依靠拥有二手车出口资质的试点企业，长江以南的公司用得更多一些。用别人的渠道，受限很多。”王瑞令说，如今资质拿到手，在二手车出口贸易市场上，泰安有了话语权。

“有时候一天接好几个订单，大部分是老客户，有汽车经销商，也有个人客户。昨天接了个新客户，订的理想L9，我们直接在口岸购车，办理出口待转移，再从口岸拼车运送到莫斯科，非常便捷。”王瑞令说。

订单接踵而至，财象的外贸出口业务像打开了“新世界的大门”。截至目前，已经接到22个订单，最大一笔订单，国外客户订了36辆车，这一单相当于财象去年出口量的三分之一。

从泰安出口的二手车，都卖到哪里去了？

据王瑞令介绍，泰安财象的首单二手车出口业务来自哈萨克斯坦。同时，吉尔吉斯斯坦、俄罗斯等中亚国家也是目前二手车出口的主要目的地，阿塞拜疆、亚美尼亚等地也有相关业务。

国内市场竞争激烈 二手车出口来“破局”

“我们公司做二手车贸易有十多年了，以前主要做内销。”王瑞令说。

泰安财象坐落在泰安交运二手车交易市场里面，抬眼望去，众多入驻商户分布其中，办公区、停车区、检测区一应俱全，旁边就是二手车交易一站式服务大厅，买车、卖车、挂牌、过户都可以一站式完成，这里也成为泰安二手车交易最活跃的市场之一。

国内市场做得风生水起，为何在2021年开始转舵二手车出口？

与众多入驻二手车交易市场的商户一样，王瑞令希望突破传统业务瓶颈，通过新业务的破局，带动企业更好发展。

在王瑞令看来，抢先开拓海外市场是公司突破方向之一。虽然不具备二手车出口的先发优势，但他期望通过“弯道超车”抢到更多市场订单。

“我们出国考察，在俄罗斯、哈萨克斯坦等国家，发现做汽车出口生意的中国人多了，这是一个显著的变化。”王瑞令说，受国际大环境影响，欧美及日韩汽车品牌在俄罗斯市场的份额逐渐缩减，不少国家没有汽车制造工厂，难以满足巨大的市场需求，而中国汽车品牌因为性价比高，越来越受国外消费者认可，这对国内汽车行业来说是个很好的机遇。

其次，从去年开始，国内二手车市场出现饱和，二手车销售速度放缓。新车性价比高，购车有补贴，对二手车销售形成了冲击，就连以前最好卖的老牌高端二手车也卖不动了。“国内市场卷得厉害，倒逼我们另辟蹊径，放眼全球，走出口这条路。”王瑞令说。

抓住风口设海外仓 靠诚信赢得大订单

今年3月份，王瑞令一行先后到哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、俄罗斯等国家考察。资质获批后，财象立即着手在吉尔吉斯斯坦建立海外仓。

在王瑞令提供的视频中可以看到，1000多平方米的面积，不仅展示了50多辆车，还雇用了当地人做汽车销售，他们流利地跟顾客介绍着泰安财象的车辆。

海外卖车，对于企业来说，面临着出口经验少、不熟悉当地政策等挑战，为了让二手车业务在国外“扎根”，泰安财象积极搭建海外销售渠道。建立海外仓，大大缩短车辆周转时间，交付周期变短，客户更加满意。

同时，泰安财象还在俄罗斯、哈萨克斯坦和当地人合作建设了汽车销售展厅，“能在现场看到车辆，客户会更加放心，而且对于打造泰安财象品牌具有极大的好处。”沙斌说。

“和外国人做生意，讲诚信能赢得信赖。”王瑞令说，目前接到的最大订单，就是诚信带来的意外之喜。

最初，来自吉尔吉斯斯坦的客户预订了12辆伊兰特轿车，由于交付及时，客户非常满意，又追加了24辆车。目前第一批车已经抵达新疆吐尔苏特口岸，正办理出口待转移。

“赔钱也得及时交付，咱山东人的信誉就是最好的招牌。”王瑞

令说，前段时间有俄罗斯客户预订了3辆理想L7新能源车，其中一辆在运输途中出现磕碰，后保险杠出现很小的刮痕，“我们没有隐瞒客户，及时沟通解决，这单虽然赔了200多美元，但不怕赔，订单都在后面，客户对我们信任度非常高，感觉山东人很靠谱。”

政策扶持专人对接 帮助企业打通路径

面对新赛道，进入二手车市场“淘金”的企业越来越多，如何高效“赶海”是摆在政府和企业面前的一道必答题。

为增加泰安企业操作出口业务的底气，泰安市提供多种政策扶持，同时专人对接企业，更好地推动出口贸易高质量发展。就如王瑞令所说：“晚上11点找商务局的工作人员，他们都会及时回复。”这只是泰安市积极对接服务企业，优化营商环境的一个缩影。

为抢抓二手车出口业务机遇，泰安市商务局积极联系二手车出口相关部门，召开工作协调会，提前梳理二手车出口流程。安排专人对接，“手把手”协助企业完成车辆集采、办理过户、检验、转移待出口等手续，一对一指导企业申领出口许可证，协调各方共同努力完成车辆出口报关手续，为泰安做好二手车出口业务探索路径，积累经验。

“我们与莫斯科有5个小时时差，有时候客户下午找我们，放在以前通过别的公司出口时，根本不现实，但现在我们就可以随时接单，签合同。”王瑞令说，申请出口资质时，很多政策不清晰，市里多次组织二手车经销商、4S店召开培训会、座谈会，指导企业做好二手车出口备案，积极协调相关部门打通二手车出口路径。

“我们也是摸着石头过河，有时候一个资料，企业可能要反复修改多次才能填报成功。”泰安市商务局对外贸易科工作人员李文介绍，很多细节问题需要一一跟企业对接清楚。

“出海”带来连锁反应 20多家企业期待入局

二手车出口，能给泰安带来什么？

“可以预见的是，二手车出口将成为推动汽车消费升级、促进汽车流通和国内国际双循环的重要抓手，对推动产业升级具有重要意义。”刚刚跟随山东省商务厅组织的中亚考察活动归来的泰安市商务局对外贸易科科长王敏说。

考察归来的王敏对二手车出口业务有了更直观的感受，“像是哈萨克斯坦的阿斯塔纳，因为纬度高、冬季温度低，当地人更喜欢油车。而在沙特，虽然油价便宜，新能源车同样也受欢迎，而且下一步会有维修保养需求。”王敏说。

“省里支持，市里扶持，领导重视，泰安还有不少二手车聚集区，可谓货源充足，这些都是我们走出去的信心和底气。”王敏介绍，近年来，泰安将二手车出口列为外贸重点工作之一，给予战略性指导，进一步优化营商环境，加强二手车出口主体培育。企业积极性也很高，每次组织培训和对接会都超员，会议室坐不下，大巴车拉不了，企业自行开车去学习、去摸索，他们都在努力加入新赛道。

王敏介绍，二手车出口不仅仅是一辆车的出口，而是能带动一个产业链出去。除了售车，还可以售后。产品走出去，服务跟过去，这给整个汽车产业发展带来机遇。

从苦苦思索破局之道，到发掘海外市场新赛道，泰安财象走了3年多时间，今年企业将调整业务模式，逐渐从国内销售转到出口为主。紧盯中亚市场的同时，还将考察远东、东南亚和非洲市场，扩大企业出口版图。

“预计今年出口300辆车，出口额达到700万美元。”去年，出口额100多万美元，今年直接翻了几番，对此王瑞令信心满满，他们的目标是把国产汽车卖到全世界。

泰安财象已经拉开了大干一场的架势，首单二手车成功“出海”，对行业信心提振很大。

记者从泰安市商务局了解到，目前，除了泰安财象，新泰市鲁宇二手车交易市场有限公司，泰安丞乾专用车制造有限责任公司也已经成功获批二手车出口备案资质。同时，还有20多家企业有意向拓展国际市场，预计未来会有更多企业参与到二手车出口业务中来。

泰安二手车“出海”，未来可期。