

文/片 陈丹 崔常松
通讯员 马扶坤 济宁报道

这里有全国最大的商用二手车交易基地

“自从与蜗牛货车网合作以来,我非常高兴,因为蜗牛货车网提供了优质的卡车。”近日,在梁山县中国商用二手车交易基地,来自尼日利亚的客商密斯特对商品质量赞不绝口,“中国卡车的发动机劲大,耐跑,能够适应非洲复杂的泥泞路况。”

其实,不只是尼日利亚,刚果、肯尼亚、乌兹别克斯坦等56个“一带一路”国家和地区都有梁山二手车的身影,其业务覆盖非洲、东南亚、中亚、南美洲等地。国际客商们谈起水泊梁山的商用二手车,都直竖大拇指。

商用二手车是梁山县重点产业之一,每年交易量有4万多台。梁山县也逐渐发展成为全国最大的商用二手车交易基地。伴随着2019年我国启动二手车出口业务试点,梁山县支持商用二手车加大力度“走出去”,开拓国际市场。目前,梁山县已有16家外贸企业具备二手车出口资质。2022年二手车出口额2465万美元,同比增长113.20%;2023年二手车出口额7503.75万美元,同比增长204%;2024年1-11月二手车出口额6978.78万美元,同比增长31.66%。蜗牛货车网(山东)电子商务有限公司(以下简称蜗牛货车)、山东梁山蚂蚁汽车(以下简称蚂蚁汽车)等,正是其中的翘楚。

“我们成立于2016年,2019年开始接触出口业务。业务涵盖商用二手车进出口、智能化改造及整备,跨境电商平台运营等多个领域,目前已成为全国最大的商用二手车出口企业。”蜗牛货车总经理助理李磊介绍,出口方面,车辆以国二、国三的商用二手车为主。该发动机虽在国内市场淘汰,但因强劲的动力、能够适应复杂路况,备受非洲客户的青睐。

蜗牛货车2023年1-11月出口量3616台,出口额达6714.92万美元;2024年1-11月出口量5799台,同比增幅60.4%。自2019年从事二手车出口以来,蜗牛货车已出口车辆超1.2万台,出口金额1.5亿美元,规模居全国商用二手车出口首位。

另一家商用二手车出口企业蚂蚁汽车,走的是品牌联合的路子。“蚂蚁汽车是中国重汽集团国内首家二手车品牌专营店,业务涵盖二手车国内外销售,以及二手车整备出口、发运报关等二手车全业务链条。”蚂蚁汽车总经

理杨洋介绍,依托重汽集团的厂家认证和售后保障支持,能够迅速取得客户信任并成交。该企业于2024年5月正式进入商用二手车出口市场,目前已出口300台车辆。“2025年预计出口1500台,销售额争取突破3亿元。”杨洋说。

这里的二手车有如此魔力,既得益于当地打造的商用二手车一条龙全方位服务,更得益于“一带一路”共同发展带来的商机。

梁山商用二手车魔力何在

国际客商赞不绝口,出口额连续三年上扬



蜗牛货车与俄罗斯客户洽谈出口业务。

理杨洋介绍,依托重汽集团的厂家认证和售后保障支持,能够迅速取得客户信任并成交。该企业于2024年5月正式进入商用二手车出口市场,目前已出口300台车辆。“2025年预计出口1500台,销售额争取突破3亿元。”杨洋说。

车辆综合性价比卓越 国际竞争优势愈发明显

二手车是非标准化产品,市场上没有统一的标准和评判体系,不同车辆车况千差万别。然而,国际客商求购商用二手车时,何以认准梁山这座县级市?当地经营者看好出口市场,这股自信又从哪里来?

针对二手车出口,蜗牛汽车建立了车辆精洗、美容、保养、改装等标准化的整备流程。而出口车辆再制造技术尤其令企业引以为傲。在发动机再制造中心,百余台发动机整齐排列,等待着被拆解、清洗、磨合、检测。“重载爬坡能力、转速、温度是发动机改进的重点。早前,我们将发动机拆解,替换了失效及不合标准的零件,并按照新发动机标准进行了装配。”该中心负责人刘洧在试验台上,边检测发动机边介绍,“国外尤其是非洲道路泥泞、不好跑,客户又常拉重货,因此一定要保证车辆的热磨合。”

蜗牛货车总经理何明朋补充说,再制造技术不仅是简单的发动机大修,更赋予了报废发动机第二次生命。经测试,经再制造技术修复后,车辆整体性能接近原型新品的要求,实现节约成本50%、节能60%、节材70%以上。“与新车相比,我们的二手车表现不差,价格却是新车的一半。卓越性价比,让我们竞争优势愈发明显。”

为保证车辆质量,蚂蚁汽车坚持的是“350标准”,即3年30万公里以内,五大总成无大修更换,并且是没有火烧水淹,没有重大事故的车辆。在车辆采购回来之后,工作人员会通过重汽授权服务站进行专业的车辆检测

和易损件维修更换,把车辆性能恢复到最佳状态。

“二手车出口,低质量是死路一条。”诚川(山东)汽车服务有限公司董事长于川川说得更为直白。他说,诚川汽车始终坚持“答应客户的一定做到,绝不许空头承诺”的标准。“国外尤其是非洲客户,思维方式与我们存在差异。曾经有个非洲客户,在看过产品、讨过价之后要求我们5天内交付产品,但这是不可能的,除了产品整备外,还要走海关等相关手续,时间根本来不及。”于川川回忆,虽然当时这位客商离开了,但没过几天又回来了。原来,在对出口市场、法律条文了解后,客商也了解到5天时间太紧,无法送到。诚川汽车也因诚信的“拒绝”,更加赢得了客商信任。

性价比、口碑、信誉、长期主义,使得梁山商用二手车出口这棵大树愈发茁壮,越来越多的国际客户不远万里奔赴梁山。2024年8月,坦桑尼亚国家标准局局长Dr Ashura就曾到访梁山,就中国商用二手车出口坦桑尼亚有关问题进行交流。

呵护产业发展新沃土 构筑区域交易新高地

商用二手车出口露出“尖尖角”,离不开梁山当地对生存“土壤”的培育。

梁山县委县政府对于二手车出口进行专题研究,专门指导、专项扶持、专班服务。相关部门研究制订了专门扶持政策,成立工作专班靠上服务,积极对接海关、外管局、金融保险机构等,从二手车整备、检验检测、报关登记、运输装船、通关清关、出口退税等各环节实行一条龙全方位服务。



工作人员对发动机性能进行再提升。

“以前的车辆出口是一车一证,即销售合同、装箱单等申报材料,每台车都要单独做一份,手续较为繁琐,光准备的时间就要1-2天。现在经过商务局、海关等多部门的协调支持,改为一批一证,大大提升了工作效率。”蜗牛汽车出口事业部服务部工作人员王海燕说,如今的出口周期已从之前的3个月压缩到如今的不到两个月。

另一方面,通过政府部门与市场的联动协作,也在引导、促进梁山县二手车市场的健康发展。“为支持入驻企业的发展,我们依托线上平台、线下交易市场、合作主机厂‘三位一体’的采购体系,为企业提供可信赖的货源选择。通过营销比赛、诚信商户评选等举措,不断提升企业竞争力与信誉,让优质企业收获大流量。”梁山华通二手车交易市场总经理何希望说。

值得注意的是,在该交易市场设立着梁山县市场监管局二手车市场服务中心。“我们立足市场监管局职能,坚持一手抓发展,一手抓规范。既减少二手车领域交易纠纷,也引导经营单位建立健全二手车经营户诚信档案。同时,发挥府院联动工作效应,为二手车交易客户、车主、从业人员提供纠纷咨询、调解、诉讼裁决等服务,为二手车交易健康发展保驾护航。”该服务中心负责人尚锋说。

不得不提的是,梁山县专用车的迅猛发展更为商用二手车出口打下雄厚产业基础。梁山县市场监管局数据显示,截至2024年11月,梁山县专用汽车公告目录企业(整车制造企业)达到142家(占全国半挂车企业数量的16.87%),形成了年产专用汽车35万辆的生产能力;产品涵盖运输类、市政类、工程类及各种特种用途的专用汽车,共计1800余个品种,3800余个型号;零配件生产企业发展到380家,形成了年产汽车零配件1800万件(套)的生产能力,本地配套率达65%。

“梁山是全国最大的专用车产业基地,客商采购二手车往往以车头为主,而梁山县东岳、通亚、曙岳等专用车企业的存在,让消费者可在当地将挂斗、集装箱等一站式配齐,让产业链更具活力。与此同时,二手车企业在整备车辆时所需的相关零部件也能在本地及时买到。”何希望说,二手车出口与专用车产业是相辅相成的:二手车出口建立在专用车发展基础之上,同时,其又带动着专用车的发展。



二手车交易市场一辆辆重卡整齐地排列着。