



文/片 记者 靖亚如
林佩瑶 王致远
策划 郝东智

不出院门办完所有手续 平均销售周期17.5天

中安市场坐落于枣庄市市中区南部,占地约500亩,西临西昌路,南临省道348线,具有极佳的地理位置和交通条件。

走进市场,一条通畅主干道贯穿东西,道路南北两侧商户鳞次栉比。入口两座单体面积超万平方米的建筑分置道路南北,除了二手车展示外,车辆检测站、办公区、店铺、电商直播区一应俱全,当地车管所也在这里办公。枣庄中安旧机动车交易市场有限公司副总经理刘军告诉记者:“如今我们已经实现从车辆的上牌,车辆的出口检测,包括物流,办理上牌、提档或者是落户手续、年审,甚至办理保险或贷款,不出院门可以在市场内全部办完,然后等一切手续走完,你直接把车开走就可以了。”

会议室里,四个醒目的电子大屏显示着中安市场488家商户线上即时发布车辆车况信息、车辆价格等,同时可以实时跟踪车辆进库的数据,规范二手车交易管理,打造“诚信型”市场平台。“你看数据,整个枣庄市汽车保有量80万辆,我们可以做到一年十几万甚至接近20万的一个交易量,这在二手车市场算是一个高的周转率。”刘军表示,就正常二手车零售环节而言,平均销售周期是45天到60天,但中安市场的平均周转率是17.5天,快速的流通,将枣庄市场的体量逐渐做到目前这个状态。

吕帅是枣庄中安市场“新驰诚”二手车行的老板,以二手车批发和零售为主,在他的车行里,记者看到,宝马、奥迪、大众、别克等品牌的二手车整齐停放在大厅里满满当当,大概30多辆。吕帅告诉记者,作为二手车销售商,平均月流转销售车辆达二三十辆,“一辆车从客户下单到开走,最快可以一周时间。”

政策支持 助行业步入快车道

今年29岁的宋凯,是枣庄中安市场里的一名二手车经纪人。说到二手车行业的政策变化,宋凯认为莫过于异地转籍、限迁服务政策的放开。

2018年,宋凯在南京收车,遇到一台云南昆明牌照的二手车辆车况不错,可横在“赚钱”面前的是,当时二手车异地过户办理提档需要人车同时到场,也就意味着要从南京将这辆车带回云南昆明。“当时不少同行都在犹豫要不要收这辆车,毕竟单程2000多公里的路。”据宋凯回忆,“那时候想做外地的单子非常不容易,每个城市的车管所业务对手续要求不一样,通常都需要带车独自上高速,辛苦不说,安全问题也没法保证。现在就好了,全国二手车交易基本都可以异地通检,在咱们枣庄二手车市场内就地直接办理车辆查验、登记,不需要返回登记地验车、提取档案、办理转出。我们一个电话物流



满载二手车的货车有序停在园区场地上。

3月的一个早晨,在枣庄市市中区绿道某物流园区内,一辆辆来自外地满载二手车的货车有序停在场地上,叉车卸车的声音,人们的叫卖声、招呼声、谈笑声此起彼伏,一派热火朝天的景象。对于枣庄二手车产业来说,二手车贸易流通新的一天开始了。

市中区是枣庄市的老城和源头,是中国民族工业的发祥地,这里聚集的不只有工业,还有规模日益庞大的二手车交易市场——枣庄中安旧机动车交易市场(以下简称中安市场),作为市中区二手车交易引导试点,中安市场业已成为拉动经济发展的“领头羊”。数据显示,2023年,枣庄市二手车销量50万台,其中中安市场销量19.1万台,交易额95.5亿元,累计出口车辆2000余台,创汇4700余万美元,外汇收入综合突破3.36亿元人民币,为枣庄外汇创收工作做出积极贡献。

就过来了,也不需要自己亲自去跑,这是对我们二手车经纪人最大的支持。”

记者了解到,二手车跨区域限迁问题,一度成为二手车市场交易和发展的“绊脚石”。2022年7月初,商务部等17部门发布关于《搞活汽车流通 扩大汽车消费若干措施的通知》。通知明确提出,自2022年8月1日起,在全国范围(含国家明确的大气污染防治重点区域)取消对符合国五排放标准的小型非营运二手车的迁入限制,促进二手车自由流通和企业跨区域经营。市场内多位从事二手车行业的业内人士告诉记者,全国范围内取消二手车限迁,有助于促进二手车商品化、规模化流通。车商可以去更多地方挑车,消费者也可以有更多的选择,此举打破了区域价格差异。

除了以上这些,政府着眼破除一些长期制约二手车流通发展的体制机制障碍,促进汽车市场转型升级,也制订了不少惠企政策和优化交易流程措施。2022年12月31日,山东省人民政府发布了《2023年“稳中向好、进中提质”政策清单(第一批)》,谋划推出27项新政策,延续执行214项政策促进高质量发展,其中提到,鼓励二手车流通规模化发展,对二手车备案销售企业收购后用于再销售的小型、微型载客汽车,转让登记实行单独签注管

理,核发临时行车号牌,进一步降低二手车交易登记成本。2023年8月9日,山东省人民政府印发关于进一步提振扩大消费的若干政策措施的通知。通知提到,全面取消二手车限迁,在具备条件的销售企业、交易市场实现机动车登记服务全覆盖,提供交易、开票、登记等“一站式”服务,进一步便利二手车交易登记。

销往全球9个国家 二手车也“出海”

2020年11月23日,商务部、公安部联合印发通知,进一步扩大开展二手车出口业务的地区范围,全国新增20个地区开展二手车出口业务,其中枣庄成为继青岛、济宁后山东省第3个获批开展二手车出口业务的地区。

作为枣庄市首批通过二手车出口试点企业申请的中安市场,近年来积极探索二手车出口路径,设立了海外分公司,实现了“买全国卖全球”的发展格局。刘军告诉记者,仅2023年,中安市场进出口二手车销量1505台,外汇收入2.79亿元。

说到最初拓展出口业务的突破方向,刘军表示,2022年7月份开始,中安市场迎来一些新疆喀什地区的客商。“当时就想为什么喀什

每年从枣庄拿那么多车?然后我们就派人专门跑到新疆喀什去霍尔果斯口岸去考察,发现沿着一带一路这个方向,中亚是一个汽车需求量比较大的地区,这些国家没有自己的生产企业,车辆基本上都是靠进口,沿着霍尔果斯口岸,我们就往中亚几个国家去辐射二手车的出口。”

“天下之事常成于困约。”从2020年下半年开始,刘军就带着业务人员赶赴新疆地区寻找合作客户和报关代理公司,了解口岸通关流程。“因为不同国家存在时差,在获得海外客户联系方式后,基本上要与客户线上沟通至深夜。2022年,开拓市场及办理出口业务过程中受到了阻碍,业务人员只好选择驾车出行,最长一天跑到800公里外和客户见面沟通。”刘军回忆道。

现在的中安市场,已在新疆霍尔果斯建立分公司,同时在吉尔吉斯斯坦首都比什凯克建成2200余平方米的海外展厅,具备了车辆展销、物流、零配件仓储、售后一站式服务等功能,实现海外自营,而在枣庄地区内也能为商户提供车检、待出口、申请许可证,以及报关、清关等出口“一条龙”服务,掌握了完整的出口流程及海外部分地区的客户需求,彻底打通了汽车流通“双循环”。

二手出口涉及出口待转移、报关、通关、退税等多个程序,涉及公安、海关、税务等多个部门。作为第一个“吃螃蟹”的中安市场,“洪荒之力”之所以如此强大,诚然离不开政府的“穿针引线”、助推产业迅速发展。

枣庄市市中区投资和发展促进局副局长秦晶表示,二手车出口,有力激发了二手车产业内外的发展活力和产业升级。相比沿海、有口岸地区,内陆企业出口先天条件和出口经验方面枣庄相对缺乏,相关资源也不够集中。作为距离企业最近的区县商务部门,首要将省市一系列的高质量发展的好政策在基层充分释放,让企业尽享政策红利,壮大企业发展的信心和决心,此外定期邀请相关部门召开联席碰头会,来解决企业在出口中遇到的难点、卡点,缩减程序审批的时间,降低企业资金成本,让企业无压力无负担地去做自己的主责工作,比如海外市场开拓,海外客户的维护和开发。秦晶坦称,“我们要做的就是和企业走在一起,干在一起。”

如今,枣庄中安市场不仅形成了二手车的全产业链条,还成为全国交易最活跃、最具发展潜力的二手车交易市场之一,2023年共交易19万辆,稳居全国前五,约4000名二手车经纪人活跃在全国各地,交易范围辐射到31个省、市,真正实现了“买全国卖全球”的发展格局。

买卖过户一条龙,实现『买全国卖全球』发展格局



扫码看视频



枣庄二手车市场实现了“买全国卖全球”的发展格局。