



区市新观察

春日的山东港口青岛港大港港区,海风轻拂,巨轮鸣笛。清晨6时许,八号码头的滚装船泊位上,在青岛德嘉通汽车现场调度员的指挥下,一辆辆二手车被有序引导至船舱内。它们将驶向中东、非洲、东南亚的广阔市场。作为我国北方重要的沿海开放城市,青岛近年来持续优化外贸结构,培育外贸新增长点。市北区的二手车出口产业正是这份成绩单上的亮眼一笔——从单一企业“出海”,到产业集群并肩前行;从流程繁琐、成本偏高,到全链护航、高效便捷,市北区以务实举措破解发展难题,以创新思维开拓海外市场,让一辆辆二手车成为连接中国与世界的“移动桥梁”,书写了港产联动、集群发展的生动实践。

市北区二手车勇闯“出海”新路。

市北区商务局供图



市北区二手车勇闯“出海”新路。

一路“绿灯” 青岛二手车驶向全球

市北区打造二手车出口产业集群 以全链条服务破解企业发展难点

两大王牌 筑牢二手车“出海”根基

集群发力 掀“出海”热潮

全链护航 让二手车“跑得更快”

在全球贸易格局深度调整、我国对外开放持续深化的背景下,二手车出口已从简单的“旧车外销”,升级为拉动外贸增长、激活产业活力、服务新发展格局的重要引擎。任何产业的崛起,都离不开先天禀赋与后天深耕的双向加持,市北区的二手车出口产业,从一开始就踩准了“港产联动”的节拍。

“我们做产业发展,不搞‘空中楼阁’,而是盯着自己的优势做文章。”青岛市市北区商务局相关负责人话语里满是务实,“市北的核心底气,一是多年积累的成熟的二手车产业基础,二是大港的港口物流优势。两者结合,为二手车出海铺就了一条坚实的起步之路。”

产业积淀是二手车出海的“内功”,更是底气所在。为了让产业链上的相关企业在市北区安心扎根、强链延链,市北区将“优化营商环境”作为“一号改革工程”,推出251项、445条改革措施,经营主体准入准营审批提速80%以上,常态化政企恳谈机制更显贴心,每两个月聚焦一个主题,企业难题能解决的当场拍板,长期问题明确“责任田”“时间表”,用“陪伴式”服务帮企业卸下包袱。

经过多年深耕,市北区已形成成熟的产业生态,成为青岛二手车交易的核心集聚区。截至2025年,青岛全市备案89家二手车交易市场,市北区占12家;全市50余家有出口实绩的二手车企业中,市北占据7家;目前,市北区正积极申报省级二手车出口集群,全力打造区域性二手车出口核心基地。

港口物流是二手车出海的“外功”,是打通出海通道的关键支撑。山东港口青岛港大港港区作为市北二手车出口的核心依托,凭借得天独厚的区位优势 and 高效便捷的作业能力,成为二手车出海的“黄金码头”。记者在大港码头看到,9米至13.7米的深水航道能轻松容纳4艘大型滚装船同时作业,且能享受优先靠泊的待遇,无需长时间等待;20万平方米的商品车专用堆场,可同时容纳6000多辆车;8条铁路专用线搭配汽车装卸平台,实现了“临港直卸”,一天就能完成2个班列的装卸量。

更值得一提的是,大港与环湾路、青岛第二海底隧道及多条高速无缝衔接,形成了高效便捷的公铁海联运网络,大幅降低了二手车的物流成本,让市北二手车在国际市场上具备了更强的价格竞争力。

市北的二手车出口从来不是一家企业的“独角戏”,而是集群发力、协同发展的“大合唱”。在市北区二手车出口版图中,山东港口集团旗下子公司山港山海汽车租赁充分发挥山东港口供应链综合服务优势,2024年二手车出口超500辆,出口额超1000万美元;青岛华昌汽车整合广汽传祺等车企资源,聚焦东南亚市场,去年全年出口二手车200多辆,出口额超400万美元。此外还有青岛德嘉通汽车销售服务有限公司、青岛江山汽车销售服务有限公司等一大批中小二手车企业,依托产业集群优势,专注细分市场,形成了“龙头引领、中小协同、优势互补”的发展格局。截至目前,市北区具备二手车出口资质的企业已达12家,其中实绩企业7家,产业集聚效应持续凸显。

“能取得这样的成绩,离不开市北区政府部门的鼎力支持。”德嘉通相关负责人感慨道,“从拓展海外仓到优化物流方案,从争取出口资质到对接金融资源,市北区商务局的工作人员总是主动上门对接,帮我们解决了一个又一个难题。政策扶持精准到位,政务服务高效便捷,是我们敢于开拓海外市场的最大底气。”

政策扶持是企业“出海”的“助推器”。市北区没有搞“大水漫灌”式的补贴,而是精准对接企业的痛点难点。“企业发展中遇到的资金、场地、人才难题,都是我们要重点解决的。”市北区商务局相关负责人坦言,市北不仅推出“一楼一策”,为企业提供定制化的产业空间,还搭建了银企对接平台,2024年为集群内企业争取到了5000万元的授信,未来还计划将授信额度提升到8000万元。此外,企业投保出口信用保险可获最高50%的保费补贴,车辆检测、维修整备有专项补贴,建设海外仓、通过中欧班列出口也能获得相应补助。

除了布局海外新业务,市北区还计划建设6个服务中心,进一步完善全链条服务体系:以二手车协会为纽带,打造企业集群服务中心,汇聚中小车商,形成产业链合力;以杭州支路地块为核心,建设仓储物流服务中心,提升陆海联运效率;联合大港海关、青岛港等多方力量,打造出口综合服务中心,提供一站式解决方案;建设车务整备服务中心,提升车辆品质;引入金融保险机构,打造金融保险服务中心,破解企业资金难题;搭建内外贸展销中心,举办国际展销会、线上拍卖会,提升市北二手车的品牌影响力。同时,建设集群级的二手车出口大数据平台,让产业发展更智能、更高效。

一辆二手车从市北驶向全球,看似简单的“出发”,背后藏着一整套复杂的流程:检测、整备、报关、物流,每一个环节都容不得半点马虎。市北区深刻认识到,要让二手车出海走得稳、走得远,不仅要筑牢港产联动的根基,还要做好全链条服务,破解企业发展痛点难点。为此,该区坚持问题导向,精准发力,为企业出海提供“全周期、全方位、全链条”护航,让企业轻装上阵、加速前行。

对于出口企业来说,最头疼的就是繁琐的流程和不确定性的成本。在市北,这些难题被一一破解。

一辆二手车要出海,首先要过“体检”关——市北区引入具备CMA、CNAS资质的第三方检测机构,为每一辆出口二手车提供权威检测服务,只需160元就能拿到详细的质量报告,每辆车都建立专属“电子档案”,从检测、整备到注销,全程可追溯。2024年,市北区二手车出口检测覆盖率达到100%,凭借可靠的质量,市北二手车在海外市场赢得了良好口碑。

检测合格后,车辆进入整备环节。“依托本地多家零部件供应商的稳定合作,在市北的二手车整备成本比行业平均水平低15%。”市北区商务局工作人员介绍,标准化、规模化的整备服务,不仅提升了车辆品质,也降低了企业成本。

仓储物流的升级更让“出海”效率再提速。正在规划的杭州支路仓储用地,距离码头只有2公里,紧邻铁路和高架路,未来能容纳1.3万辆二手车,陆海联运的优势让物流成本一降再降。

站在新的发展起点,市北区二手车出口产业的发展蓝图已然清晰。市北区商务局相关负责人介绍,下一步,该区将以打造二手车出口基地为核心,持续深化港产联动,支持企业拓展海外网络,计划2026年新增加萨克斯坦、俄罗斯2个海外仓和1个海外维修中心,进一步完善海外服务体系。同时,紧跟新能源汽车发展趋势,布局新能源二手车出口业务,建立碳足迹追溯系统,力争2026年实现新能源车出口占比超20%,推动产业向绿色化、高端化转型。

从“头雁”独飞,到“雁阵”随行,从全链条服务的细致打磨,到全球化网络的逐步铺展,市北区正以港为翼、以产为基,在二手车出口的新赛道上破浪前行。依托青岛临港的开放底蕴,承载着市北匠心与底气的二手车,正源源不断驶向全球蓝海,书写着外贸高质量发展的动人篇章。

本版撰稿 青岛早报/观海新闻记者 刘文超 通讯员 丁丁