

二手车出口，这个可以有

本报记者 杨子佩 温济聪 王金虎 王胜强

视点

中国新闻奖专栏

日前，商务部、公安部、海关总署发布《关于进一步扩大开展二手车出口业务地区范围的通知》。《通知》提出，为贯彻落实国务院关于二手车出口工作的决策部署，积极有序扩大二手车出口，推动外贸保稳提质，决定新增辽宁、福建、河南、四川、河北石家庄、内蒙古呼和浩特、吉林珲春等14个地区开展二手车出口业务。

当前为何要扩大二手车出口业务试点地区，此前部分地区试点情况如何，国内二手车出口情况怎样，如何助推二手车出口业务发展？

市场潜力巨大

目前，中国已经成为全球最大的汽车生产国和消费国，也是世界二手车增量最大的国家，为二手车出口提供了充足货源。

在位于辽宁沈阳的辽宁辰晟越洋国际贸易有限公司内，很多员工正热火朝天地忙着海外营销业务。

“截至目前，我们已向乌兹别克斯坦、希腊等国出口二手车300余台，涵盖奥迪、大众、特斯拉等多个品牌。”辽宁辰晟越洋国际贸易有限公司总经理刘霖说。

同样热闹的场景也出现在河北曹妃甸综合保税区内。近日，曹妃甸综合保税区内停放了近百辆准备出口迪拜的二手车，即将报关起运。此次二手车出口业务由曹妃甸金融控股集团海兴投资公司承接。

海兴投资有限公司总经理李宝津表示，曹妃甸综合保税区除了给予一定财政支持外，还专门成立了车辆管理所综合保税区分所，直接实现了二手车出口、过户、转移待出口等手续办理不出区，即办即走。二手车出口数量的快速增长，助推了曹妃甸综合贸易大港运营提升，同时也为区域发展注入新的动力和活力。

山东潍坊在积极培育发展二手车业务经营主体的基础上，于2021年6月份依托寿光市德隆旧机动车交易市场，整合有关企业境外营销网络资源，开展二手车出口业务试点城市申报工作。依托成熟的境外营销网络体系、稳定的二手车市场资源和完善的车辆信息质量追溯管控能力成功入选，潍坊成为山东省第四个二手车出口试点城市。

潍坊海关综合业务一科科长王启蒙介绍，对于二手车出口业务将简化通关流程，加强合规指导，引导企业用好用足海关通关便利化政策，让二手车出口驶出加速度。

根据中国汽车流通协会统计，2022年上半年，我国二手车出口已经突破了1.6万辆。与此同时，我国出口二手车的平均单价也在大幅提高，从2019年的不足5000美元增长到2021年的近1.5万美元。

发展优势明显

作为工业制造强省和汽车制造大省的辽宁，开展二手车出口业务一直有较强优势。此前，辽宁省内沈阳、大连两市获批二手车出口业务试点城市。根据最新通知，辽宁全域获批开展二手车出口业务。

辽宁省商务厅进口服务处处长柯枫表示，辽宁拥有华晨宝马等规模以上汽车制造企业372家及汽车零部件配套企业1700余家，汽车流通服务体系健全，能够实现二手车检测、整备、维修、物流等一站式服务，在二手车出口领域有较强比较优势。

我国二手车出口

中国汽车流通协会数据显示，2022年上半年，我国二手车出口已经突破了1.6万辆

出口二手车平均单价

近1.5万美元

不足5000美元

2019年

2021年



河南省郑州市已于2020年成为我国二手车出口试点城市之一。作为我国汽车产量、销量、现车存量和二手车增量较大地区之一的河南，拥有配套零配件供应充足、售后保障体系健全等特点。同时，在服务二手车出口方面，海关、金融、税收等方面的设施完善。此外，相关企业拥有多年建立的国外仓储和广泛分布的销售网点，也具备了可利用的国外销售基础条件。

“二手车出口业务地区围困看似单一商品的外贸政策，其实其价值和意义远不止此。”中国商业经济学会副会长、河南省商业经济学会会长宋向清说。

宋向清表示，目前国内二手车市场受制于国民消费习惯，不能快速放大。一些发达国家二手车市场相对成熟，欠发达国家二手车市场巨大。因此，扩围二手车出口试点业务地区，扩大二手车出口业务规模，不仅可以带动汽车生产和流通领域全面复苏，而且有利于提升国内汽车更新换代速度，扩大新车消费，促进汽车行业多业联动发展。

难点问题待解

我国二手车车况好、价格低、性价比比较高，在国际上具有较强竞争力，加上我国汽车生产和出口经营企业在全球建立了较好的国际营销服务网络，可以提供较全面的全方位的服务。但是，也应看到行业发展的困难。

宋向清举例说，由于千差万别的法律制度、消费习惯和社区文化等，二手车市场国内外标准的差异、出口运输成本的增加、配套零部件的可持续供应、售后维护维修保养，以及安全事故发生后的责任认定和赔付等问题都是汽车国际流通的难点。

制定二手车出口质量标准，规范二手车出口秩序的同时确保产品质量是重点。

有关专家建议，各地区应统一部署，统一培训，统一行动规范，把有关标准有理有据地嫁接到异域他国，以便二手车出口业务不断扩大，也便于进口国消费者更好地体验驾乘

中国品牌汽车的乐趣。同时，有关部门应通过大数据分析，建立国内二手车出口业务资源共享机制和共用平台。利用国外二手车市场大数据调整市场布局，进行市场的自然调节，进而实现车辆的动态流通和自然淘汰。

据悉，辽宁制定了《辽宁省二手车出口试点工作专项行动方案》，切实加强工作组织领导，建立健全二手车出口工作机制，高标准遴选二手车出口企业，强化二手车出口业务指导，助力企业开拓国际市场，全面加强业务监管。

柯枫表示，下一步，辽宁将进一步制定优化准入标准，严格遴选出口企业，研究制定二手车出口企业准入标准，规范遴选程序，支持具有车源整合能力、海外营销渠道、售后服务保障能力等综合竞争力较强的企业开展二手车出口业务；进一步完善售后服务体系，提升出口品质规模；大力发展辽宁二手车出口相关的维修整备、检测认证、仓储物流、金融信保等配套服务体系；支持企业加快国际营销网络建设，为企业拓宽市场渠道搭建交流合

作平台；指导企业通过自建、资源共享等方式，建立与出口规模相适应的售后服务体系，保障售后配件供应，提供维修技术支持。

“我们将细化完善工作方案，建立专项工作机制，务实高效推进二手车出口工作，为广大厂商提供一个更为畅通的海内外出口通道，帮助出口企业不断做大做强做优。”潍坊市商务局外贸科科长王丽萍表示。

公安部数据显示，截至2022年11月底，我国机动车保有量达4.15亿辆，我国机动车总量居世界第一



其中汽车保有量达到3.18亿辆

折扣店是好生意吗

本报记者 陈蓉蓉

□ 折扣店的长期健康发展需要强大供应链支撑，通过平衡各店铺、各环节的投入产出、成本收益，实现整个链条的效率和效益的提升。

□ 折扣店还需要有自己的品牌力和商品力，形成自身的核心竞争力。要努力做到价格可以打折，但品质服务不打折。

面对的问题。

商务部研究院流通与消费研究所副所长关利欣认为，折扣店的长期健康发展离不开强大供应链支撑。货源不稳定是临期食品店最大的痛点。上游供给不稳定，下游消费者就买不到想要的低价商品。

2022年7月份，好特卖就因销售过期巧克力被罚7000元。与此同时，随意更改保质期、包装破损、山寨产品等问题也在行业中反复出现。因此，折扣店的发展需要提升企业内部供应链整合、协调能力，通过平衡各店铺、各环节的投入产出、成本收益，实现整个链条的效率和效益的提升。

折扣店的发展仅靠低价也是不够的，还需要有自己的品牌力和商品力。盒马奥莱经过一年时间的发展，已在全国扩张至超50家门店，销售额同比增长555%，并于2022年9月份正式升级

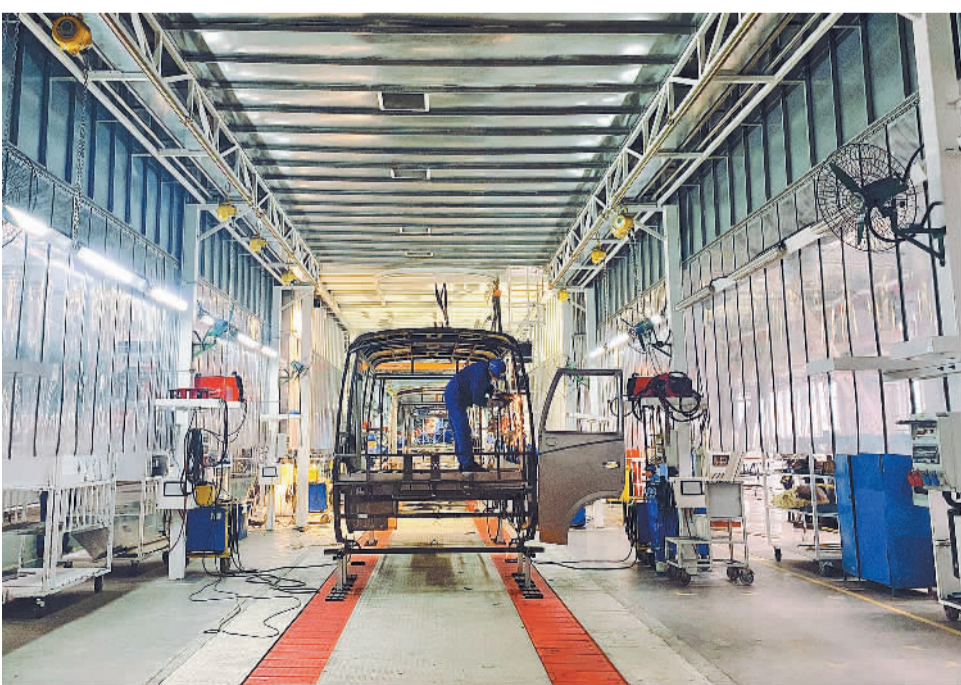
为盒马奥莱品牌。盒马奥莱能在折扣赛道闯出属于自己的市场，离不开上游盒马鲜生品牌的支撑。同时，盒马奥莱也在主打自有品牌产品，在做到基本品质有保证的基础上，价格是超市的一半。可见，折扣店通过与上游生产企业的通力合作，提供差异化的商品和服务，形成自身的核心竞争力十分必要。

服务和质量始终是影响消费者消费行为的重要因素。随着越来越多加盟店的加入，折扣连锁零售品牌的服务质量和货物管理是否能够继续赢得信赖，是消费者关心的问题。

艾媒咨询首席分析师张毅认为，折扣店要想有更好发展，就要努力做到价格可以打折，但品质服务不打折。要重视全渠道建设，在提升线下服务的同时，增强线上触客、销售、配送能力，推进企业数字化转型和线上线下供应链协同，保证产品质量。

艾媒咨询首席分析师张毅认为，折扣店要想有更好发展，就要努力做到价格可以打折，但品质服务不打折。要重视全渠道建设，在提升线下服务的同时，增强线上触客、销售、配送能力，推进企业数字化转型和线上线下供应链协同，保证产品质量。

艾媒咨询首席分析师张毅认为，折扣店要想有更好发展，就要努力做到价格可以打折，但品质服务不打折。要重视全渠道建设，在提升线下服务的同时，增强线上触客、销售、配送能力，推进企业数字化转型和线上线下供应链协同，保证产品质量。



1月9日，在位于山东聊城东昌府区柳园街道的中通客车新能源汽车生产车间，工人正在组装作业。近年来，当地围绕做强做优国有企业，从制度机制、人才培养等方面探索实践党建工作融入企业管理，带动地方劳动力就业，助力乡村振兴。 张晔辉摄（中经视觉）

本报编辑 孟飞 李苑 美编 夏祎