



出口新政落地 推动行业从“增量”到“提质”

天津二手车加速“出海”转型

■ 记者 张兆瑞



进入2026年,二手车出口行业迎来关键转折点。随着“注册登记不满180天的车辆严格限制以二手车名义出口”新政施行,行业逐渐告别“零公里二手车”,进入以“长公里二手车”为核心的业态重塑期。在这场变局中,天津作为北方二手车出口核心口岸,正依托政策支撑、服务升级与全球布局,推动二手车出口从“增量”向“提质”跨越。

新政策

从“零公里”到“长公里”

2025年11月,商务部等四部门联合印发《关于进一步加强二手车出口管理工作的通知》,明确严控新车以二手车名义出口,规范出口许可证管理,建立企业动态退出机制,核心划定“首次注册登记180天以上”的出口时间门槛,政策自2026年1月1日起施行,并设置缓冲期:2026年1月1日前完成转让待出口手续至出口企业名下的车辆,仍可正常申请许可证出口。

“新政不是‘一刀切’,而是通过严格二手车出口管理,进一步加强合规审查,来推动二手车出口产业健康长远发展。”天津市二手车出口协会秘书长张婷婷认为,二手车是海外市场认知中国汽车品牌的重要渠道,考虑到国内约3.5亿辆汽车保有量,“长公里二手车”必然是未来行业主流。

目前,我市凭借口岸优势与政策配套,正加速转型步伐。2025年前10个月,我市二手车出口约3.9万辆,出口额近9亿美元,其中70%以上流向俄罗斯、哈萨克斯坦等上合组织成员国——这些市场既是天津二手车出口的传统优势区域,也是新政下“长公里二手车”的核心目标市场。

值得一提的是,去年9月,由海关总署国际检验检疫标准与技术法规研究中心、天津海关、中国汽车工程研究院股份有限公司与东疆管委会共建的国家级汽车产品

技术性贸易措施研究评议基地正式成立。这也是京津冀首个、全国唯一覆盖汽车整车及零部件的汽车产品全品类的技贸措施评议基地。

“基地为我们应对海外技术壁垒提供了‘导航仪’,以前靠‘摸着石头过河’,现在能提前预警、精准破局。”我市一家二手车出口企业负责人说,依托基地服务,企业近期顺利通过中亚某国新的车辆检测标准,避免了订单延误风险。

新服务

从“可选项”到“必选项”

随着行业重心转向“长公里二手车”出口,售后服务也从“可选项”变为“必选项”。上海万高汽车科技有限公司(以下简称上海万高)联席首席执行官于景渊介绍,早期二手车“出海”,贸易商多聚焦“价差”,售后短板突出,尤其国产新能源车面临“维修难、配件缺”等问题。近年来,上海万高不断完善二手车跨境质保服务网络,从2024年的8个国家、52家修理厂,拓展至2025年的36个国家、1000余个维修网点。

“我们特别重视与东疆综保区的合作。天津是二手车‘出海’重镇。我们在这里深化服务,可快速响应京津冀乃至整个北方市场的需求。”于景渊透露,目前他们的服务不仅能保障发动机、变速箱等核心部件,还针对新能源汽车推出“三电系统专项保障”。

为解决海外维修能力不足问题,上海万高还立足东疆综保区优势展开海外技师培

训,2025年累计培训200余人次,输出检测设备50余套,并在白俄罗斯、哈萨克斯坦的海外服务中心设立配件储备仓,将配件等待时间从1至2个月缩短至3天。

与此同时,东疆综保区也在主动搭建服务平台,为二手车出口企业“减负”。

“我们正积极打造‘自贸助企出海综合服务港’,汽车出海服务中心作为服务港‘1+8+N’体系的重要构成,未来将以二手车出口与汽车技贸‘双基地’为核心抓手,为国内汽车‘出海’提供全链条服务。”东疆综保区自贸局副局长耿宾遥介绍,目前服务港已整合物流、金融、法律服务资源,能为我市二手车出口企业提供“一站式”解决方案,比如通过“中欧班列+保税”模式,帮助企业降低物流成本,提升出口效率。

新布局

从“贸易型”到“品牌型”

伴随国产二手车行业“出海”转型步伐加快,相关企业的全球布局正从“单一贸易”向“品牌运营”深度跨越,不仅与海外合作伙伴的联动持续深化,新兴市场开拓也按下“加速键”。

作为我市二手车出口企业重要海外合作伙伴,总部位于阿联酋迪拜的传奇控股集团2025年海外汽车销售板块实现年销量(含新车、二手车)突破2.2万辆,公司2026年计划将这一数字提升至3万辆。“为更好服务中国品牌汽车,我们在迪拜拥有2万平方米综合维修中心和10万平方米港口仓储

面积,构建‘销售+售后+配件’一体化服务体系,服务中国汽车品牌‘出海’。”传奇控股集团媒体负责人冯先生介绍,这套服务体系既帮助天津二手车出口企业顺利打开中东市场,也为中国汽车品牌在当地积累口碑提供了支撑。

“未来,汽车产业本地化、品牌化,不是‘选择题’,而是‘必答题’。”冯先生举例说,中东地区高温、多沙的环境特点,对车辆空调系统要求高。“只有针对本地需求改造升级,才能让中国汽车真正扎根海外市场。”他说,传奇控股集团去年在阿联酋举办了海外品牌发布会,通过中东市场向全球展示中国品牌的海外布局。

“目前,行业正处于转型期,真正的机会只留给懂市场、能下沉的从业者。”深耕二手车出口行业多年的张雪,将当前参与“出海”的企业分为三类:一类是跨境电商,依托平台优势快速对接客户,但依赖“零公里二手车”,缺乏对海外市场和供应链的深度理解;一类是传统国际贸易商,虽有贸易经验,但对汽车行业的专业性不足,难以应对“长公里二手车”的复杂需求;唯有第三类——二手车商及汽车周边企业,既懂国内车源,又能下沉到海外市场研究政策、适配车型、整合售后资源。

“这正是天津的优势所在。”张雪解释,天津多年来积累了大量汽车进出口企业,他们不局限于表层口岸贸易,而是能够深入接触海外市场细分客户——从港口进口商到地方分销商再到终端零售商,推动业务从“产品出口”向“全产业链输出”转型。

通讯员 张涛 摄

以产业协同为核心突破口
三地携手建设世界级城市群

薄文广

南开大学滨海开发研究院副院长

■ 记者 袁诚

天津“十五五”规划建议提出,深度融入以首都为核心的世界级城市群建设。当前,京津冀在迈向世界级城市群的过程中还有哪些堵点?如何进一步发力?对此,记者采访了南开大学滨海开发研究院副院长薄文广。

他认为,为推进世界级城市群建设,三地要从“单兵作战”向“集群共赢”转变,进一步深化协同机制、强化产业联动、缩小区域差距,以实现高质量一体化发展。

“京津冀三地各具特色,整体上具备建设世界级城市群的资源条件。”在薄文广看来,北京汇聚大量国家高新技术企业、顶尖高校及科研机构,形成了领先科创优势;天津产业体系完备,有着雄厚的工业基础与先进制造实力;河北省在港口、土地、产业载体等方面存在优势,若能有效整合资源、嵌入区域产业链,将释放巨大增长潜能。

业界分析,一个成熟的世界级城市群不仅需要—个具备全球资源配置能力的核心城市,更有赖于城市间通过高度一体化的网络实现功能互补与高效协同,从而形成强大的整体竞争力。

“与发达国家的世界级城市群相比,京津冀地区的经济总量与人均效能差距较大,整体发展能级有待提升。”他直言,京津冀区域内部产业配套能力仍较弱,不少科技成果没有实现就近转化,制约了区域整体竞争力的提升。

“十五五”时期,京津冀应在哪些层面深化协同,更好推进世界级城市群建设?

“三地要以产业协同为核心突破口,在已规划的‘六链五群’产业布局基础上,重点围绕新能源汽车、高端装备产业链等,推动形成梯度布局、紧密配套的产业生态。”薄文广建议,京津冀要加快形成分工有序、链条互补、利益共享的发展共同体,鼓励龙头企业跨区域布局,支持区域内经营主体共建供应链、创新链,提升产业整体韧性与国际竞争力;探索建立税收共享、生态补偿等利益协调机制,强化省级联席会、专项协调小组等常态化议事平台,推动规划对接与标准互认;携手建设京津冀科技创新共同体,以“北京研发、津冀转化”的协同创新模式提升区域整体效能,推动实现“1+1+1>3”的协同效应。

京津冀10地开展
跨省办理社保业务

聚焦社保服务同城化目标,京津冀社保经办机构联合推进社保网络互访和服务终端跨省延伸。自2026年1月起,北京市通州区、大兴区、经开区,天津市武清区、宝坻区、开发区,河北省雄安新区、三河市、香河县、大厂县10个地区率先开展跨省经办服务。

在上述地区任一经办网点,三地参保群众均可申请办理养老参保登记、待遇资格认证、个人权益查询、参保证明打印等多项社保业务。后续,三地将逐步拓展跨省通办覆盖区域和服务事项,持续提升惠民便民服务效能,让更多群众共享区域协同发展成果。

记者 袁诚

经开区牵手SGS通标公司
共建国际检验检测主题园区

近日,泰达产业发展集团科工园公司与全球领先的检验检测认证机构通标标准技术服务(天津)有限公司(以下简称SGS通标公司)达成战略合作,联合打造国际检验检测主题园区。

据了解,国际检验检测主题园区位于天津经开区,目前出租率已达73%。此次合作后,该园区将依托SGS通标公司的专业能力与行业影响力,打造集检验检测、技术研发、标准制定、人才培养于一体的高能级产业集群。泰达产业发展集团科工园公司也将聚焦项目引进与园区服务,高效整合区域检验检测资源,提升行业整体服务的国际化能级。

记者 袁诚

天津港保税区海港区域
首座加氢站正式投运

日前,“新能源·零排放”攻坚行动启动仪式暨海港加氢站投运仪式在天津港保税区海港区域举行。

据了解,天津港保税区携手渤化集团、天津港集团等龙头企业,推动天津临港控股旗下临港海洋集团与天津港欧亚码头公司、中集世联达公司深化合作,以海港加氢站投运为关键节点,启动“新能源·零排放”攻坚行动。这也是天津港保税区布局氢能全产业链、抢抓未来赛道的关键举措。

作为天津港保税区海港区域首座加氢站,海港加氢站毗邻天津港欧亚集装箱码头,由天津临港控股旗下天津氢鸿新能科技有限公司投资建设,设计日加氢能力为1.2吨,单台车加氢仅需20分钟,每日可保障约50台氢能重卡稳定运行。该加氢站投运后,将有效支撑天津港北疆周边码头与堆场的集装箱倒运业务,助力提升港区绿色运输效率。

未来,天津港保税区将进一步发挥区位优势和产业基础,扎实推进天津市大气污染防治攻坚行动方案落地见效,持续深化与重点合作伙伴的战略合作,不断夯实能源资源供给基础,加快推进加氢站点网络化布局,有序扩大氢能车辆应用规模,全力推进绿色港口与货运零排放试点示范建设,积极拓展氢能工业、建筑、储能等领域的多元化应用,以产业绿色化带动绿色产业化高质量发展,着力打造“中国全球领先,天津全国领跑”的氢能产业发展新高地,为加快建设京津冀减污降碳协同和生态修复示范区贡献保税力量。

记者 陈璠



连日来,东疆海岸热闹非凡,大批游客专程前来观赏振翅飞翔的海鸥群,领略冬日海滨风光。目前,第三届东疆海鸥季活动正在进行,视频博客大赛收到众多投稿。在热门观赏地,还有网络博主在现场直播互动,分享观鸥攻略,让“冬日到东疆看海鸥迎日出”成为网络热点话题。

记者 马晓冬
摄影 吴迪

■ 记者 张兆瑞

2025年12月23日早上7时,海纳数聚(天津)科技有限公司(以下简称海纳数聚)董事长张楠坤驱车从北京驶向天津。车载导航显示全程预计2小时,这段跨越京津的通勤路,他过去一年跑了几十趟。后备箱里,一台巴掌大小的AI(人工智能)一体机静静躺着——这个集结了五大核心能力的“小盒子”,正承载着企业“北京研发+天津制造”的双城梦想。

2023年,深耕人工智能领域多年的海纳数聚,计划推出私有化部署的大模型一体机。这款产品可将硬件算力、大模型部署底座等复杂功能集成于10厘米见方的设备中,主要满足政企单位离线使用AI的需求,适配合同审核、内部文档处理等涉密场景。但作为总部位于北京的软件企业,要实现从研发到量产的跨越,一个合适的生产制造基地至关重要。

“北京研发实力雄厚,但生产制造成本偏高,且核心团队多面临子女教育、落户等现实问题。”张楠坤坦言,企业曾考察过多

地,最终天津的诚意与优势打动了。天津市河西区科学技术局多次赴北京中关村招商走访,主动对接企业需求;天开高教科创园作为我市重要国资科创平台,背靠高校,人才集聚;天津武清有一批芯片供应链企业,满足公司生产需求……

2025年4月,在政企对接推动下,海纳数聚实地考察天开高教科创园后敲定落户;同年5月,公司在天津完成注册,正式开启“北京科技研发、天津产业落地”的双城模式。北京团队聚焦集成电路设计、大模型算法优化等核心技术攻坚,天津子公司则承担智能装备制造、市场拓展等职能,两地形成高效协同。

“京津通勤像在北京出远门,2小时的车程里,正好梳理业务思路。”张楠坤笑着

“小盒子”藏大智慧
——海纳数聚的双城梦

说,双城布局让企业快速受益。天开高教科创园不仅提供了办公场地,更成为企业对接资源的重要平台。在园区牵头下,企业先后举办两场专场推介会,邀约近30家本地企业参会,并成功与天津一家高校签订软件服务订单。天津市大数据协会、北方数据谷等机构也通过园区搭建的桥梁,与企业达成合作意向。

天津的供应链和人才链,也为海纳数聚后续量产奠定了基础。“天津智能制造企业集中,招聘技术工人和生产团队很方便,周边的芯片供应商也能快速响应需求。”张楠坤介绍,利用双城模式带来的红利,他们在2025年实现了业务从北京到天津的落地迁移。先市场,后产能,公司计划2026年将AI一体机整条产业链布局天津,预计一季

度发布新产品,后续将投入数百万元建设生产线,实现规模化量产。“我们为天津子公司2026年设定的营收目标是2000万元。”他说。

如今,海纳数聚的双城协同已初见成效:北京研发团队持续优化算法,天津市场端不断收集客户反馈,形成“研发—测试—迭代—销售”的闭环。这款AI一体机不仅丰富了京津冀地区私有化大模型部署设备的选择,更成为天开高教科创园培育新质生产力的生动案例。

整合京津优势、贯通研产链路,海纳数聚的“小盒子”正释放出大量能量。从北京的技术构想,到天津的产业落地,这场跨越双城的算力变革,既见证着企业的成长,更诠释着资源优化配置的协同密码。