

征稿：**海韻文藝副刊**歡迎惠稿，舉凡短篇小說、散文、現代詩歌、古典詩詞、曲藝雜談、文學及詩歌評論與鑒賞，均所歡迎。因篇幅關係，文長勿超過千五字，詩（每首）以五十行之內為宜。

投稿郵箱：shangbaohaiyun@sina.com shangbaohaiyun@sina.cn fax:63-2-2411549 敬請投稿者寫明真實姓名以及詳細地址，聯絡電話。

盛夏的邀約

宋海明

葡萄藤在架下舒展
用綠意搭起涼棚
人們圍坐，談笑
讓笑聲在空氣裡發醉
晚霞給雲朵鑲上金邊
將天空染成
橘子汽水色
蛙鳴從池塘升起
在夜色裡此起彼伏
螢火蟲提著燈籠
照亮小徑
我們踩著月光
走向未知的奇遇

頌歌

潘崇河

是誰把螻蟻裝入瓶中
是誰把蝴蝶和鳥兒
裝入籠中
是誰把太陽和月亮
一起裝入夢境
我越來越無法看清
因為每一個
獵人的手段都很高明
用迷網無法實現的夢想
乾脆利用屠刀和陷阱
最後，
那砧板上的魚
流盡血淚
還不得不昂首
挺胸高唱頌歌
獵人啊！
只有你才是真英雄

文藝副刊



海韻

荷葉裙裡憶流年

徐志榮

夏日，望一眼鏡中身著連衣裙、腳蹬皮涼鞋的自己，我頓覺自己氣質高雅、落落大方，人也自信許多。恍然間，一件荷葉連衣裙打開了我記憶的閘門。

那是堂姐十歲生日的時候。在辟里啪啦的鞭炮聲中，我們迎來了四方賓客，尤其是我最愛的姑姑。記憶中，姑姑性情柔和、溫婉美麗，是我兒時的偶像。姑姑來時，每次都給我和堂姐帶禮物，她挑選的禮物既有質感又頗新潮：有時是《安徒生童話》裡美人魚圖案的書包，有時是能在同學中引起嘩然的小皮鞋，有時是集市上不曾見到的髮夾，還有如夢似幻的紗巾。我和姐姐的禮物總是一樣的，直到姐姐十歲生日。

那天，在賓客們的笑談聲中，姑姑一如往常拿出了她的禮物，那是一件漂亮的綠色連衣裙。裙身碧如荷葉，清新明亮，腰間還有飄帶可系朵蝴蝶結。在眾人期待的目光中，姐姐穿上後輕輕轉上一圈，裙擺如雨後初荷靈動飄逸，渾身都散發著活潑與爛漫，真是羨煞了我。我眼巴巴地瞅著，等姑姑拿出我的裙子，可是，這次沒有。我的小嘴瞬間就委屈地懶起來，眼淚在眼眶裡打轉，心頭盡是失望與痛楚。一時怎麼也想不明白為何就被區別對待了。姑姑急忙安慰道：「榮兒，別哭，明年你過生日了，姑姑也給你買和姐姐這一樣好看的，好不好？」在眾人的勸慰下，我只好抹了眼淚，接受了現實，但心頭的酸楚卻難以淡忘。

青石巷陌聽銅音

馬世偉

雨後的微涼，悄然沁入昆明老街的肌骨。足下青石板參差相衡，洇著歲月幽光，靜默如遺世老者，將時光的刻痕細細織入石紋深處。步履不由得放緩，生怕驚擾了這份沉靜。沿著這濕漉漉的石徑向前，幾經折轉，行至錢王街。同行的低聲告知，老街魂魄繫於此地，而「錢王」指的便是清末紅頂巨商王鑑。

街角，一對白髮翁媼在微涼空氣中鋪開一段舊聞。

清末光景，同慶豐錢莊內熙攘依舊，算珠聲脆如急弦。鼎沸人聲裡，一老一幼身影伶仃。老者破衫裏著嶙峋瘦骨，牽著個面黃肌瘦的孩童。枯枝般的手顫抖著，捧出一枚被油污浸透的銅錢——那銅板邊緣已磨得光亮，指印深深。「煩勞小哥，給孫兒…存下這點子餽口錢。」老者聲音嘶啞，氣若游絲。櫃後小夥計皺了皺眉，眼皮也未抬，只不耐煩地從辟啪作響的算盤上方拋過一句：「小店規矩，存錢至少足吊。您這點零碎，老丈還是攢齊了再來罷！」言語冰冷，像石子砸在銅鑼上。老者渾濁的眼掠過堂上高懸的「信義天下」

第二年，我過生日。姑姑早早地來到家裡，拿出她給我準備的禮物，一件「黃」裙子。那裙子明亮如向日葵花，又如陽光下河面的粼粼波光，拿在手裡摩挲著又似絹般柔軟，和姐姐的紗質款不同，可能隨著時代變遷，服裝工藝和花樣都革新了。裙子上身有幾個金邊紐扣，嵌於淡淡的白色底紗上，上身後雖說不似仙女，倒也得體怡人。許是姑姑考慮我們孩子身高長得快之故，裙子稍稍大了些。我對這件黃色連衣裙還是滿意的，記憶中那抹不平也得到些安撫。但也不知怎的，我仍然偶爾惦念姐姐那款荷葉裙。長大後，雖然我已能理解姑姑當年的「偏心」，但逛街時，看到店舖裡陳列的綠裙子，我總是會湊上前去看看，試試，但一直沒遇到合適的。我想，也許綠裙子並不適合我，還是黃裙子更搭我的膚色。

偶然間，有一年，我得了一件綠裙子。那是老公從印度出差回來，給我帶的綠意瑩瑩、紗質透亮的裙子。說是裙子，細看又是一塊寬大的長紗，原來那是印度人的服飾，叫紗麗。細細端詳老公挑選的珍品，裙身間或繡著淺紫色的花，簾蔓自由舒展，點點亮片綴於其上，紗麗邊緣亦是銀紫兩色交織的紋飾繡於紗上，顯得裙身清麗高雅，我像欣賞一件藝術品一樣品味著這異國風情。在老公期待的目光下，我照著教程輕裹上身，一股異域之美在舉手投足間瀰漫開來，逗得家人樂不可支。雖然最終我沒有勇氣穿出家門，但好歹也選了一件綠裙子。兒時對荷葉裙的執念總算放下了。

如今，又是一年盛夏來臨，望著路上行人色彩繽紛的連衣裙，我常常想起那逝去的流年。

金匾，那四個大字在昏暗光線下陡然失色。他乾癟的嘴唇囁嚅了一下，沒發出聲音，只緊緊攥住那枚銅錢，幾乎要嵌進掌心的溝壑裡。孩子仰著臉，一雙眼裡噙著惶惑的淚，望著那些光鮮的櫃檯，像一隻受驚的小獸。爺孫倆最終佝偻著身影，默然蹣跚，沒入門外的濛濛細雨。

翌日，流言竟如野火驟燃，更似被對手添薪鼓吹，噬咬同慶豐信譽。「錢王重利輕義」的傳聞席捲坊間。恐慌的儲戶如潮拍門，金銀兌付的喧囂幾乎要將錢莊撐破。王鑑查知原委，胸中如壓巨石，面色沉冷如鐵。他深知商道以信為血，根基若失，萬頃金銀亦為沙礫。「立身者，信也！斷不可毀於此！」管事與小廝立受嚴懲。他傾力尋訪，終在城隍廟破敗的飛簷下覓得蜷縮的祖孫。

王鑑趨步向前，不顧眾人目光，對著惶然老者躬身長揖：「同慶豐失禮不義，愧對『信義』二字！今日尋得二翁，求容王鑑補過。」爺孫被鄭重迎回錢莊，當眾宣佈破例收存那枚孤零銅錢，依行例付息，特設賬目存記票據，更命管事奉上數日口糧為歉，穩住了爺孫驚魂未散的心。一場行將崩塌的信任浪潮，終在這份沉甸甸的托付中退去。

經此風波，王鑑聲名如淬火之金，

愈沉愈亮。那枚微末銅錢跌落的輕響，竟在青石巷陌間激盪出驚雷，久久迴盪。原來，誠信並非高懸匾額的金科玉律，它是風雨飄搖中一個卑微祈望被鄭重承接的迴響，如星火微芒，猝然間便能點燃一片荒原的沉寂。

星移物換，流光飛逝。暮色緩緩浸染老街上高低錯落的飛簷，朱紅褪作暗赭。人聲漸漸散去，市塵緩緩落定。足下的青石依舊溫涼凜默，石縫間積著微雨，映出天光的最後一線。

它冷眼闖盡百年間商帆往來，金銀流散，卻獨獨將百年前那枚銅錢失而復得的清音，深深鏤進血脉肌理，每一次足踏其面，都彷彿在無聲叩問。

巷陌深深，青石不語。我駐足俯首，指尖拂過石面沁涼入骨的紋理，那上面似乎縱橫交錯，暗暗銘刻著信義的軌跡，只待有心人凝神谛聽，在無聲的深處，恍然有一聲清脆的「叮咚」，自百年前幽暗深邃的櫃檯穿越時光而來，清越、透亮，一聲聲，不疾不徐，恰落在心坎最空曠寂寥處，久久迴盪，餘韻不絕。青石的涼意漫上指尖，我忽然懂得，所謂大道至簡：千百張匯兌銀票的喧響，竟不如一枚銅錢跌落的清音，更能洞穿時空的壁障，直抵人心幽微處。

三年貶值65%以上，新能源二手車陷流通困局

近期，特斯拉車主在社交平台接力曬起了車輛殘值。

一年不到的Model 3長續航全輪驅動版預估報價為174000元，相比較275500元的指導價，虧了10萬元；

剛一年的Model 3高性能版預估報價221000元，相比較339500元的指導價，保值率還不如上面的長續航版；

2022年買的Model Y後輪驅動版預估報價134000元，殘值只有售價的一半左右。

怎一個慘字了得。

而蔚來ET5的保值率也好不到哪去。當時落地26萬元的ET5，兩年後只能拿回11萬多點，意味著虧了14萬元，如果按指導價29.8萬元算，虧得更多。

這樣的保值率在合肥北瀚行汽車銷售服務有限公司負責人張力看來，「比較正常」。那車主虧錢，賺錢的一定是車商了？顯然也不是。張力認為，消費力降級和新車價格內卷就逼著二手車必須做到高周轉，如果庫存週期長，車商也一定會被「割」。通常情況下，二手車合理的庫存週期為30天左右。

但據中國汽車流通協會2025年6月的調研數據，庫存週期15天以內的二手車商占29.9%，庫存週期在15-30天的占34.6%，庫存週期30天以上的占35.6%，平均庫存週期是43天。

這或許意味著，虧損經營是二手車商的常態。如果車商都不能良性經營，那買二手車的消費者又如何確保自己的合法權益呢？

01 新能源二手車市場兩頭堵

2025年，我國新能源汽車銷量預計將突破2000萬輛，年增速超30%。然而，新能源二手車市場卻是另一番景象：一面是車主殘值夢碎，一面是車商深陷泥潭。

新能源車主正經歷著遠超預期的資產「蒸發」。中國汽車流通協會最新數據顯示，新能源二手車三年平均貶值率高達65%，部分車型甚至出現「一年腰斬、三年殘值歸零」的極端案例。某品牌2022年旗艦車型，當年購入價28萬元，三年後平台掛牌價僅8.5萬元，跌幅達70%，令車主直呼「難以接受」。

更有甚者，山東車主張先生在2019年花了44萬元購入長續航全輪驅動版特斯拉model 3，隨著家裡第二孩子出生，張先生準備將該車置換為一輛空間更大的SUV。但4S店給出了7萬元的報價後，張先生打消了換車的念頭。

「我這輛車除了空間稍微小點外，續航和操控還是可以的，最重要的是它除了每年

的保險，基本上不花什麼大錢了。家裡有充電樁，自己換空調濾芯，再開幾年吧。」張先生無奈表示。

如果是車的使用年限長而導致殘值率低，消費者或許還可以接受，但車企技術迭代帶來的衝擊往往令車主措手不及。比如某头部品牌2023款車型上市僅半年，因新款升級了電池，舊款車型殘值瞬間蒸發40%，引起大範圍投訴。

某汽車論壇萬人調查中，87%受訪者坦言「新能源車貶值速度超出承受範圍」，直接導致23%潛在買家放棄購買計劃。

事實上，車商在新能源二手車市場更是如履薄冰。

比如某二手車商庫存的2023款熱銷車型，因新車降價4萬元，一周內被迫將掛牌價下調2.8萬元，單輛虧損超預期40%。這種價格傳導幾乎沒有緩衝期，因為部分激進品牌甚至出現「新車售價比二手車收車價更低」的倒掛現象。

同時，不同品牌、車型的質保政策差異巨大，部分權益無法隨車轉移，進一步加劇了消費者的顧慮，收車即意味著要背負潛在糾紛和高額保修成本。

此外，租賃公司批量低價處理退役營運車輛（如前述三年車殘值不足20%），嚴重衝擊了零售市場價格體系，普通二手車商利潤空間被擠壓殆盡。收車怕積壓，賣車憂質保，車商陷入「不敢收，更難賣」的惡性循環。

技術迭代的速度快得讓人喘不過氣，甚至有新勢力創始人明確表示，現在的新能源車就像以前的電子產品。

在新能源車上萬個零部件中，電池作為電動車的「心臟」，動輒佔去整車成本的四成以上。想想看，這邊消費者剛提了車，幾個月後車企可能就搭載了能量密度更高、充電更快的新一代電池技術，舊款車型的市場價值應聲而落。

更別提那些層出不窮的智能輔助系統、智能座艙和車機系統了，每一次改款都像在宣告老車主的資產正在「加速折舊」。消費者握著的不僅是車鑰匙，更像握著一塊注定快速融化的冰，三年跌去七成價值的旗艦車型案例，早已擊穿了人們對資產保值最樸素的期待。

新車市場的慘烈價格戰，也無情地砸向了二手車領域。當頭部品牌為搶佔市場突

然官降幾萬，對應的二手車定價體系瞬間崩塌。車商倉庫裡那些按舊價收來的車，還沒等找到買家，賬面上的虧損就已經坐實。

最荒誕的是，有時新車促銷後的價格，甚至比二手車商當時的收車價還要低，出現了令人瞠目的「價格倒掛」。

消費者看著新車價格不斷下探，自然捂緊了錢包，形成「再等等」的觀望心態，而二手車商的庫存越壓越久，資金鏈繃緊欲裂。

另外，誘人的「首任車主權益」，如終身質保、免費換電，往往在車輛易主後便煙消雲散，二手車主權益保障嚴重不足。車商因此背負著巨大的潛在售後成本和糾紛風險。整個行業也缺乏一套科學、公認的保值率模型和殘值評估體系，定價更像是霧裡看花，充滿了試探和不確定性。

市場亂象則像催化劑，不斷侵蝕著本已脆弱的二手車信任根基。一些灰色操作，如利用政策漏洞製造「零公里二手車」套利，嚴重擾亂了正常的市場秩序和價格體系。更有甚者，通過技術手段篡改里程數據，將舊車偽裝成「准新車」，這種行為無異於殺雞取卵，透支了整個行業的信譽。

這一切交織在一起，構成了一個難解的死結。當買賣雙方都舉步維艱，市場的流動性便如同被淤泥阻塞的河道，新能源二手車市場陷入了深不見底的系統性困局。

03 扭轉困局，新能源二手車商有話說

改變這種困局，對於二手車商來說，顯然更為緊迫。

張力表示，如果不能取消新車的購車補貼，希望能讓新車和二手車補貼平權，另外就是能夠完全杜絕零公里二手車。甚至在張力看來，零公里二手車對於二手車市場的危害更大。「我們正常經營一款產品，有了一個比較穩定的市場行情，但突然市面上出現了一批零公里二手車，瞬間就崩塌了。」

所謂零公里二手車，通常是指登記後立即或短期內以「准新車」名義轉售的車輛，通常里程低於50公里。聽起來都是精品車況，但它對二手車市場的不良影響涉及價格體系、市場秩序、消費者權益及行業生態。

零公里二手車不僅會導致新車定價體系失效，還能進一步擠壓二手車的價格空間。以新能源龍頭企業的某款冠軍車型為例，新車價格為7萬多元，而零公里二手車的價格只要5萬多元，降幅達28.6%，新車的性價比瞬間清零。而二手車商收來的一兩萬公里里程的同款車型，甚至同年份的車，價格也往往比它高，一夜之間也成為燙手山芋，只能含淚大甩賣了。

零公里二手車往往隱藏著消費者權益受損和其他風險。比如車企常以「過戶車輛不享首任車主權益」拒保三電系統（電池、電機、電控），那麼，車主遇到電池等問題，只能自己修或者走保險，損失慘重。

另外，零公里二手車存在里程篡改和展車或者庫存車偽裝的問題，消費者難以溯源，吃虧上當。看來，不清理這個毒瘤，新能源二手車市場難以迎來真正的清朗。

事實上，扭轉新能源二手車的困局，還可以從技術標準化、廠商責任延伸和商業模式革命等方面入手。

比如長安汽車聯合中汽研推出的「電池殘值AI評估系統」，已實現未來三年殘值波動預測精度達91%，讓消費者做到心中有底。再比如蔚來BaaS電池租用，將電池資產剝離，用戶無需承擔電池貶值風險，三年車殘值提升27%。

而在商業模式革命上，平安產險推出「殘值鎖定險」，車主可按投保時估值獲得差額補償；吉利推出「整車訂閱計劃」，用戶按月付費可隨時升級最新車型；寧德時代建立電池資產運營平台，實現不同車型電池包標準化置換。

對於張力這樣的二手車商來說，這些解行業之困的辦法，都可以嘗試。「我希望二手車市場是良性經營，只有車商能夠經營下去，坑蒙拐騙的現象才能更少。」張力如是說。