

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  
讓笑聲在空氣裡發酵  
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，尤其是最愛我的姑姑。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憋起來，眼淚在眼眶裡打轉，心頭儘是失望與痛楚。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。足下青石板參差相銜，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熾。

街角，一對白髮翁媪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。老者破衫裹著嶙峋瘦骨，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…存下這點子餬口錢。」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」

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。爺孫倆最終佝僂著身影，默默蹣跚，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，嚙咬同慶豐信譽。「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。王熾查知原委，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！斷不可毀于此！」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。

王熾趨步向前，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，求容王熾補過。」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。一場行將崩坍的信任浪潮，終在這份沉甸的托付中退去。

經此風波，王熾聲名如淬火之金，

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緘默，石縫間積著微雨，映出天光的最後一線。

它冷眼閱盡百年間商帆往來，金銀流散，卻獨獨將百年前那枚銅錢失而復得的清音，深深鏤進血脈肌理，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，只待有心人凝神諦聽，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：千百張匯兌銀票的嘩響，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。比如某頭部品牌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「新車售價比二手車商收車價更低」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與高額維修成本。

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。

**02 困局是如何煉成的？**

這看似兩頭空的困局，實則被一張無形的大網，從技術迭代、價格戰、行業機制和市場亂象四個方向緊緊縛住。

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，往往在車轉易主後便煙消雲散，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%，新車的性質瞬間清零。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明。

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。

**04 消費者生存指南：穿越貶值迷霧**

面對新能源二手車市場普遍存在的殘值崩塌風險，消費者或許可以通過系統性策略穿越貶值迷霧。以下為可操作的生存指南：

購車階段的選擇直接決定抗跌能力。優先選擇提供官方保值承諾的品牌，如蔚來認證二手車提供1年延保及免費換電權益，使ET5T車型一年保值率達74.08%，顯著高於行業平均水平。

同時，消費者應該規避技術迭代激進的品牌，例如某品牌因半年內連推兩款升級版车型，導致舊款加速貶值。

另外，可換電架構或電池租賃（BaaS）方案能有效隔離電池貶值風險，比如蔚來BaaS用戶三年殘值較買斷方案高27%。

車主用車過程中的精細化管理可延緩價值衰減。每月至少一次慢充至100%以校準電池管理系統，避免電量顯示虛標；及時升級車機系統保持智駕功能競爭力；完整保留充電記錄與維修單據，尤其是三電系統相關憑證。據第三方檢測機構數據，擁有完整4S店維保記錄的車輛，二手估值比無記錄車高8%-12%。