

忠阳车评

治理“零公里二手车”乱象

如果市面上一辆15万元的新车,只要9万元出头就能拿下,你会买吗? 这,就是车圈闹得沸沸扬扬的“零公里二手车”。近期,有车企高管吐槽:“现在有一种怪象叫零公里二手车,它上完牌照就算注册了,好像是卖出去了,但是又回到了二手车市场。”

关于零公里二手车,目前尚无权威的官方定义,业内通常指的是那些已完成车辆登记手续,名义上属于“二手车”,但实际行驶里程几乎为零的新车。事实上,零公里二手车在市场上早就存在,最初称为“包牌包税车”,价格比正常价格偏低。

不过,现在汽车市场买卖关系已发生巨变,供远大于求。零公里二手车现时的出现,根源是车企对销量的过度追求,是行业“内卷式”竞争下的畸形销售套路。

首先,为缓解库存压力、加快资金回笼,一些经销商常会将滞销的新车提前上牌,转为二手车形式低价出售,快速出清库存。中国汽车流通协会最新数据显示,截至今年5月末,全国乘用车行业库存345万辆,较2024年5月增加16万辆,行业库存持续处于高位。对于

零公里二手车的出现,扰乱了新车销售与二手车交易的正常秩序,破坏了市场真实供需关系,造成市场数据失真。治理零公里二手车乱象,亟待有关部门加强对二手车注册和上市监管,建立健全车辆全生命周期溯源系统。

汽车流通行业来说,现金流就是生命。在价格战愈演愈烈的当下,库存车对经销商的现金流很不友好。随着市场销售淡季的到来,经销商去库存压力势必加大。经销商必须快速回笼资金,才能维持业务的健康运转。

其次,部分车企通过销售返利、金融贴息等激进的商务政策,诱导或迫使经销商超额采购车辆。例如,某4S店月销售能力是100辆车,却因政策激励被迫采购120辆甚至150辆。超出市场需求的这些车辆,很大一部分会通过零公里二手车渠道低价批量卖出,结果让“高价进货、低价甩卖”成为行业常态。

此外,少数车企在新车下线后也会直接办理上牌手续,将未真正售出的车辆计

入销量数据,营造热销假象。消费者会跟从选购销量排名靠前的品牌,使得品牌获得资本市场更多关注,且能为企业营销活动增加势能。相反,销量榜排名靠后的品牌,常会被舆论唱衰。若是自身资金链再紧张一点,甚至还有被传“退市”“倒闭”的风险。

不可否认,零公里二手车销售模式有助于车企去库存,但也在一定程度上压缩了车企利润空间,甚至加剧亏损。从消费者角度来说,购买零公里二手车看似在价格上得实惠,实则暗藏风险。比如,可能丧失首任车主专属权益,转售价格也会贬值更多,进而强化消费者对价格体系的不信任感。

问题还在于,零公里二手车的出现,扰

乱了新车销售与二手车交易的正常秩序,破坏了市场真实供需关系,造成市场数据失真。如果车企用失真的数据来研判市场走势和制订产销计划,就会误导资源配置,加剧行业内卷,拖累汽车产业高质量发展和良好生态构建,其危害不可小觑。

零公里二手车的出现,不仅是中国车市价格战的延续,更是整个行业在过度内卷下的畸形竞争。治理零公里二手车乱象,亟待有关部门加强对二手车注册和上市监管,建立健全车辆全生命周期溯源系统,严控上牌即转售行为。若不能触及内卷根源,乱象恐怕只会换个形态继续上演。



宁夏塞尚乳业有限公司工作人员在进行牛奶相关检测。(资料图片)

走进位于宁夏银川市贺兰县的宁夏塞尚乳业有限公司,车间里,自动化生产线运转繁忙;中控室内,工人们通过屏幕精准把控着乳品生产的每个细节;厂区内,酸奶、蛋白粉、稀奶油、厚乳等深加工乳制品正源源不断地运往全国市场。

“乳制品深加工正成为发掘宁夏牛奶价值的重要路径。”宁夏塞尚乳业有限公司董事长闫建国介绍,宁夏位于北纬38度,是国际公认的“黄金奶源带”。这里独特的地理环境使牛奶中的谷氨酸含量更高,挤出的鲜奶可以达到直接饮用标准,为发展优质乳制品提供了天然优势,吸引不少企业入驻。

2010年3月,宁夏塞尚乳业有限公司成立,专注乳制品深加工和生产。“当时,国内乳制品相关企业普遍缺乏深加工环节,没有相关技术支撑,这是公司发展的机会和突破口。”闫建国开始思考,如何充分发挥优质奶源价值,将资源优势转化为发展优势。

带着疑问,闫建国在国内外市场开展广泛调研,探寻乳制品发展新路径。“先进技术对提升乳制品深加工水平具有重要作用。”闫建国说,公司投资2000多万元,从国外引进膜技术,将生牛乳经过膜过滤,分离提纯牛奶中的脂肪、蛋白、乳糖、水和矿物质,再根据不同比例重组为新产品。应用新技术后,公司产品销量大幅提升。

“要做好乳制品深加工,仅靠引进其他公司的技术不行,还要拥有自己的技术。”闫建国介绍,公司投入上亿元研发经费,攻克纳滤浓缩膜、脂肪膜重构等技术,自主生产出全乳蛋白粉、常温稀奶油等产品,在乳制品市场赢得竞争优势。

塞尚乳业以科技赋能,持续推进技术和产品创新,推动产品走向更广阔的市场。2018年,公司凭借推出的“厚乳拿铁”,闯出一条新赛道。“‘厚乳’中的活性蛋白包裹住咖啡里的苦味,让咖啡香与乳香完美融合,更加契合消费者的口味偏好。”闫建国说,产品上市后全国热销,2023年,公司仅厚乳一项产品就创造了6亿元产值。

此外,塞尚乳业不断加强茶饮领域的产品研发创新,推出夸克奶酪、清乳、0乳糖超滤奶等系列产品。目前,公司已成为多家知名咖啡茶饮企业的重要供应商,建立了长期稳定的合作关系。

“建设多元化科技平台是企业持续升级的关键。”闫建国介绍,2024年,公司投入近亿元研发经费,建立国家级产业专家服务基地、国家博士后科研工作站、宁夏回族自治区乳制品高值化工程技术研究中心等平台,通过产学研联合攻关体系,形成科学的产品研发流程,为产品创新奠定基础。截至目前,公司已突破200多项专有技术,申请专利60多项,承担国家和宁夏回族自治区重点研发项目10余项。

“塞尚乳业从传统乳制品供应商转型为创新型乳制品制造商,离不开科技支撑。”闫建国表示,公司将聚焦创新驱动发展和数字化转型,不断推动技术创新和产品创新,持续助推新茶饮和餐饮行业发展。

本版编辑 向萌 钟子琦 美编 王子莹

珞克斯推进数字化智能化融合——

小接头“链”起大市场

本报记者 刘兴

在工业制造领域,一个看似不起眼的小接头,却有可能影响整个产业链。20多年来,江西高安珞克斯机械有限公司潜心钻研,生产出无滴漏干式软管接头,解决了传统接头在高压流体输送中容易泄漏的难题。

珞克斯是一家成立于2001年的创新型企 业,一直专注于精密制造、工业接头生产以及汽车配件制造。自2007年扎根江西高安高新技术产业园以来,公司便深耕流体输送连接件制造行业,每年将销售总额的5%用于产品研发,目前已拥有授权专利49项,并获评国家级专精特新“小巨人”企业。公司研发的产品已广泛应用于汽车配件、船舶装配、阀门管道、航空航天等领域。

攻克难题

在珞克斯二厂区仓储中心,各式工业接头整齐地码放着。“这些是我们的明星产品——无滴漏干式软管接头,打包封装完毕后,将以最快的速度交付客户。”珞克斯仓储中心负责人万燕告诉记者。

过去,传统接头因为没有自动联锁密封功能,断开时极易造成油料、化学品泄漏,还存在火灾等隐患,这导致国内流体输送领域长期依赖国外产品。

“我们的目标不仅是替代进口产品,还要超越国际标准。这款无滴漏干式软管接头,通过独创的可旋转公头和防滑螺母设计,实现了一拧即锁的便捷操作。即便在高压状态下,连接处依然可以保持干燥。”珞克斯研发中心负责人黄刚福说,这款产品还荣获2021年第六届“创客中国·江西省中小企业创新创业大赛企业组”特等奖、2022年第五届“中国创翼·创业创新大赛国赛”二等奖。

“一项看似简单的技术创新,背后是研发团队上千个日夜的持续攻关。”珞克斯工艺经理杨成勇告诉记者,进入公司以来,他和研发团队认真研究技术难题,不断优化材料、创新加工工艺,在极端环境中测试产品性能,有时候仅仅几毫米的尺寸偏差,也要经过上百次的反复试验。

经过不断努力,珞克斯研发团队终于找到一种新的无滴漏干式连接方法,并研发出其接头组件。这种接头具有自动联锁无滴漏、软管接头快速连接、防扭三大技术优势,性能达到国际先进水平。

为满足市场需求,珞克斯的干式快速接头产品能够做到温度场精密控制、大流量快速补给,可以满足不同介质和工况需求。同时,自带360度旋转设计,还可有效避免管路扭曲变形,解决了行业长期存在的“最后一滴泄漏”难题。

科技创新与人才活力,始终是珞克斯发展的内生动力。企业一直高度重视人才的引进培养,公司先后建成了江西省流体安全输送工程技术研究中心、江西省管道连接件工程技术中心、省级企业技术中心,以及宜春市杨成勇机械自动化技能大师工作室、宜春市“海智计划”工作站等,成立了流体输送与控制技术研究院,为技术研发和人才聚集创造了良好环境。珞克斯的销售额也逐年增长,从初始投资规模仅6000万元,到2024年产值达到3.3亿元,实现了由“跟



跑”到“领跑”的跨越。

数智融合

走进珞克斯生产车间,只见自动化设备按照系统指令进行精准作业,一只只桁架机械手操作流畅,自动抓取零部件,再放到精细加工设备上,生产过程一气呵成,最大程度降低人工操作误差,提升了生产效率。

“以前1名操作员只能操作2台设备,有了桁架机械手后,2名操作员就能管理14台设备,极大地节约了人力成本。”珞克斯生产厂长武林森说。如今,珞克斯已经具备从自主研发到产品全产业链、多工艺制造的能力,可以为客户提供流体安全输送终端解决方案。

近年来,企业投入上千万元引进自动化设备、生产设备,并不断优化工艺流程,帮助企业提质增效,产品质量得到大幅提升,市场逐渐扩大。从传统制造到智能生产,珞克斯通过自动化改造、数字化融合,走出了一条提质增效的高质量发展新路。

2022年,珞克斯进一步加大投入,推进数字化和智能化深度融合,引进企业资源规划(ERP)系统,实现生产计划自动排成和生产数据自动采集,为采购、销售、生产、质量管理等环节提供实时数据,工作人员可及时掌握设备的运行状态和维护需求,方便调度各环节协同作业,实现实时分析、处理项目数据,使生产运营运转更为顺畅,提高企业智能化水平。

“在数字系统中,我们可以实时看到设备运行数据、生产物料消耗、产品不良率等情况,所有数据一目了然。”在珞克斯数字中心,公司常务副总经理胡勇强介绍,企业通过数字化转型升级,生产效率不断提升,产品质量稳定性也大幅提高。目前,企业已经通过省级“两化”融合示范企业评定。

企业通过引入自动化生产设备、智能装备设施、算力和网络设施、安全防护设施、工业互联网平台等,实现了生产流程的自动化和智能化。

“推进数字化和智能化融合,是企业提升效能的重要举措。我们正在推进技术和管理创新,提升企业数字化水平,让数据支撑新质生产力发展,推动企业创新创造。”胡勇强说。

拓展市场

多年来,珞克斯坚持“技术专利化、产品标准化、市场全球化”路径,坚持自主设计,深耕国内外市场,行业影响力逐渐增强。

2003年,国外一家公司寻找合作伙伴,但很多国内工业接头产品生产企业从未接触过国外型号的产品,产品质量、精度都达不到要求。珞克斯得知后,主动安排工作人员上门洽谈,并按照规定加班加点,在15天内拿出了样品。没想到,产品得到了国外公司的认可,从此,珞克斯成为这家公司在中国的唯一供应商。

珞克斯积极探索个性化定制服务,不断提升小批量、多品种的产品研发制造能力,多项核心技术自主可控并达到行业先进水平,构建起企业的核心竞争力。目前,定制产品业务量逐年上升,公司已开发定制产品600多项。

在重视产品满足不同市场需求的同时,加强品牌建设也成为珞克斯“出海”的新优势。2015年开始,珞克斯在海外设立生产基地,以德国市场为突破口,通过欧盟质量认证建立高端品牌形象,同时在波兰、美国、新西兰等国家和地区设立营销分公司,拥有从模具研发到生产再到销售的完整供应链体系,还组建了专业的海外服务团队,快速响应客户需求,建立售后反馈机制,持续提升品牌在国际市场的竞争力。

此外,珞克斯积极参与国际行业展会,与世界500强企业建立长期合作关系,积极开拓新市场,助力中国品牌走向世界。如今,珞克斯从产品模具开发、配件生产到成品组装,已实现全流程管控。2024年产品出口额达2900万美元以上,72%的产品出口至欧洲市场。

对于未来发展,胡勇强表示,珞克斯将持续以“专精特新”为发展方向,不断推出高质量的定制化产品,争当行业细分领域的标杆。



在位于安徽当涂经济开发区的安徽至美智能科技有限公司,自动化生产设备满负荷运转,工人正忙着赶制空调智能控制器产品订单。王文生摄(中经视觉)