

长城观察

# 新能源“孤儿车”如何不“失养”

□本报记者 袁立朋 烟成群

8月10日清晨,石家庄交通早高峰的车流开始涌动。潘师傅坐进他那台2021年底购入的威马E5新能源车里,按下电源,打开滴滴软件,准备出门接单。

这台车出厂不到三年,仍在“三包”期内,可随着2024年1月威马汽车正式公告进入破产重整,它失去了所有服务保障——品牌门店关停、云端服务停摆、原厂配件断供。

“厂家没了,4S店关了,APP连不上,配件买不到,我这车就像没爹没妈的‘孤儿’,出了毛病只能自己扛。”潘师傅这样形容车辆的处境。

新能源造车潮起起落落,一批曾经风光无两的车企,在激烈的竞争中悄然退出市场。当潮水退去,普通车主和经销商被留在岸边,直面产业洗牌带来的巨大冲击。



## 维修靠拆件,卖车靠忍耐

新车尚在质保期便遭遇售后断档,智能功能瘫痪、车险拒保、原厂配件难寻,车主陷入不敢坏、坏不起、卖不出的窘境。

潘师傅的威马E5于2022年1月上牌,当年夏天,空调压缩机就坏了,好在4S店按质保流程为他更换了新压缩机。可一年后,压缩机又坏了,这时石家庄的威马4S店已经关停,车企客服热线无人应答,手机APP停止服务,远程控车、云端诊断、车机流量等智能功能悉数停摆。潘师傅只好去第三方修理厂想办法,对方先后为他换了两台从威马事故车上拆下来的压缩机才修好。

不光是压缩机,潘师傅的威马E5电机也闹过毛病。这辆车在高速公路行驶时,突然断电,车辆慢慢停车。他去第三方修理厂也找不到故障原因,只能又花钱买了一个拆车电机才解决。

“压缩机损坏、电机故障、电池漏液,我全遇到过。到现在,自

了好长时间,最终没舍得出手。钱上的损失看得见、算得清,可另一重隐忧,藏在维修和保险都够不着的地方。一位威马汽车经销商忧心忡忡地说:“新能源汽车全是联网的,都能远程解锁、控制空调、车窗、灯光等功能。2023年威马服务器遭受黑客攻击,远程功能全瘫了,那时车企还有团队防御,现在车企停摆了,若车在路上行驶时又遇到远程攻击,那可是人命关天的大事。”

这不是部分车主、个别品牌的困顿,已成为全国性和行业性的难题。

据力基咨询统计,截至2026年5月,国内已有23家新能源汽车宣告破产,进入重整期或实质性停摆,数千家官方售后网点关停。新能源车与油车不同,大部分软件、硬件都是个性化定制,通用性差,这些车企已累计售出的约85万辆新能源车,散落在全国各地的街道与社区里,成为既没有硬件保障,也没有软件服务的“孤儿车”。

## 车企突然破产,经销商背债百万

一边还贷款一边安抚老车主,还要保住员工们的饭碗,老板也一筹莫展。

“我们和广大车主一样,都是车企破产重整的受害者。”河北一位不愿透露姓名的哪吒经销商介绍,车企从2024年10月开始,不再向经销商发车,随后各种服务开始中断,第二年6月车企宣布破产重整,那时哪吒公司还欠他们300多万元款项未支付。

经销商是汽车销售服务网络的毛细血管,车企倒下,经销商不仅要承受直接经济损失,还要面对车主的投诉与质问,更要守住身后几十个员工的饭碗,“我们经销商虽然是经营主体,但在车企突然停摆面前,和车主一样被动。”这位经销商说。

然而,问题远不止这些。“原来车企固定支付的车款、返利等款项,一下子全停了,公司现金流几乎中断。每天早晨我一睁眼,想到的第一件事就是还贷款。”这位经销商和外省的经销商们一样,曾去上海找车企谈判,均无果而终。

公司只好从哪吒退网,转做其他汽车品牌,团队规模从30多人缩减到20多人。

另一位曾经经营威马汽车的河北经销商,处境更为艰难。他在2022年投入100余万元装修店面、搭建团队,威马承诺的销售返利和建店补贴从未足额兑现。2023年底厂家资金链断裂,他手里还压着十几台库存车,总价值超过100万元。“车子停在仓库里一天天贬值,厂家破产公告一出,

## 共享平台解缺件,风险基金兜底线

及早搭起共享平台以解燃眉之急,让“孤儿车”不再因车企退市而“失养”。

优胜劣汰是产业发展规律。中国新能源车行业正经历一场前所未有的大洗牌——据行业统计,截至2025年底,国内纯电动、插电混动汽车品牌已多达129个,而咨询机构预测,到2030年能存活的或许只剩15家。产能过剩叠加价格战,车企利润被持续压缩,破产、退市、重整会接连上演。这是一个产业走向成熟的必经阵痛,但普通消费者不该为企业的经营失败买单。面对数十万“孤儿车”车主的困境,行业补位和制度完善刻不容缓。

立足河北本地,河北省新能源汽车协会秘书长董慧敏给出了破局思路。“燃油车维保完全社会化、市场化,而新能源车维保仍高度捆绑车企,这是‘孤儿车’问题的核心症结之一。”她认为,应该以省为单位整合具备三电维修资质的第三方维修门店,盘活二手配件、兼容配件资源,搭建退市车型配件共享、技术互助平台,“让这些分散的资源形成一张网,哪家店能修电池、哪家有库存拆车件、哪家企业愿意共享技术方案,一查便知。这样一来,既盘活了社会维修力量,也为全国层面的制度设计探出一条路。”

放眼全国产业治理,业内专家也在呼吁补齐顶层设计的短板。一方面,商务部等9部门在今年6月发布的《关于培育壮大汽车后市场消费若干措施的通知》,明确要求车企开放维修技术、共享配件资源,已经在政策层面率先补位;另一方面,可借鉴住宅专项维修资金模式,全面建立新能源车售后风险保证金制度,车企按销量计提专户资金、第三方监管,专门应对企业退市后的配件供应与维保兜底。此外,需进一步完善对动力电池回收管理的相关规定,明确车企退市前必须完成全部技术资料、维修数据的移交托管,实现永久公开、社会共享。

风起产业转型期,行稳方能致远。“新能源汽车是我国汽车产业弯道超车的核心赛道,多年高速发展成就瞩目。产业发展允许竞争洗牌,允许企业出清,但绝不能让民生保障随之缺位。唯有织密制度兜底网、完善车企退出机制、打通维保堵点,才能让新能源产业在高速发展中更有秩序、更有温度,让千万车主购车放心、用车安心。”董慧敏认为。

# 河北省2026年大学新生入学救助系统上线

**本报讯** 据河北省学生资助事务中心消息,河北省2026年大学新生入学救助系统已上线,符合救助情况的学生可登录“河北省大学新生入学救助管理信息系统”申请,或向毕业学校申请。

据悉,河北省2026年大学新生入学救助的对象为今年在河北省参加高考并被全日制普通高等院校录取、具有河北省户籍的家庭经济特别困难学生。重点救助脱贫家庭学生、防止返贫致贫对象家庭学生、城乡低保家庭学生、农村特困救助供养学生、家庭经济困难残疾学生等特殊困难学生。一次性救助标准为每生2000元至3000元,具体数额由县评定小组确定,主要解决大学新生报到的路费、学校助学金发放前的生活费等。救助比例原则上按照不超过本县(市、区)当年录取人数的4%确定,家庭经济困难学生较多的县(市、区)可适当提高。

## 长城融媒



## 零售品牌扎堆儿抢滩

石家庄山姆会员商店8月底就要正式开业了,这让山姆迷们充满期待。其实,作为全国零售业创新提升试点城市,这两年的石家庄即时零售市场群雄并起,山姆、盒马、京东七鲜、小象超市几大品牌纷纷“抢滩”。

盒马鲜生去年8月最先杀进省会市场,靠着“日日鲜”“盒马工坊”和大数据调度,硬是把半小时达变成了标配。京东七鲜走起了“中心店+卫星小店”的路线,今年2月底就把二环内基本铺满了,主打一个“密”字。美团小象超市则另辟蹊径,从高新区、桥西区二环外的地方切入,29块就包邮,直接把价格打下来。山姆极速达实体店还没开,配送先跑起来。据网友爆料,截至7月底已办理3万多张会员卡,其中20%来自邢台、邯郸等地市民,都为体验一把山姆的硬核品质。

品牌“大佬”们拼的不只是谁跑得快,更是背后的硬实力。谁家全球选品更牛,谁家物流底子更厚,谁家数据调度更准——每一单“半小时达”的背后,都是一场供应链的较量。截至目前,这些品牌在石家庄布局的即时零售配送仓已超过20个。

新品牌带来的“鲶鱼效应”,也推着本土老大哥加快升级脚步。以北国超市为例,66家门店打通“到店、到家、到点”,自营社区团购把库存和会员价全链路打通。信誉楼裕华店完成四、五楼区域升级,充分吸纳顾客建议,优化空间布局、增加休息与就餐区域,实现“购物+休闲+餐饮”一站式服务。这种从“卖商品”到“享服务”的转型,正是竞争倒逼出来的结果。

竞争,给咱老百姓带来了实实在在的好处。

速度快了。京东七鲜、山姆极速达、小象超市纷纷扩仓,“半小时达”已是日常。

选择多了。现在手指一点,四五家平台随便挑。

品质好了。山姆的选品标准、盒马的鲜食品质、七鲜的冷链配送,每一家都在品质上较劲,消费者自然受益。

价格低了。免配送费门槛一压再压,各平台开业期间补贴、优惠轮番来,老百姓得了实惠。

要知道,石家庄的零售版图还在持续外扩——高新区的前置仓储网点越布越密,县城乡镇的服务触角也在慢慢延伸。184个一刻钟便民生活圈已经建成,1200多家连锁便利店遍布全城。随着服务覆盖持续扩大、数字技术持续迭代,即时零售业态将持续丰富城市消费场景,释放消费活力。(本报记者 吴苗苗 贾文博)



扫码看视频

# 夏夜不打烊

7月31日,游客在唐山市河头老街区观看表演。

暑期文旅旺季,各地夜经济愈发热闹红火。人们游景区、逛夜市、品美食、赏演艺,在浓厚的人间烟火氛围中留下美好的夏夜回忆。

新华社社(李秀清 摄)



(上接第一版)所以我们商量先做经济效益较好的香栗。然后,给他们做品牌设计、注册,拍宣传的短视频,做直播培训等。”

目前,代王城工作站已经给30个村、一个社区完成了品牌孵化。

村里的产业有点模样了,但产品不能卖出去,是个更大的问题。

为了全面展示蔚县产品,代王城工作站搭建起“数字市集”展厅。一方空间里,摆着特产样品,贴着溯源码,播放着产品推介视频……这些乡村传统工艺、特色农产品“触联网”,一扫、一点就能把它们身份信息查得

明明白白。

“我们给每个村的主推产品都拍了短视频,在社交平台上发布,既可以让网友看,也能在‘数字市集’里播放。”闫文晓说,“为了保证产品的质量,这个‘数字’我们更多的是要做溯源,像我们每个包装上都有NFC芯片,用户通过手机直接贴上去,就能了解到产品产地、选种、生长周期等全链条的信息。”

不同于传统市集只能展示、售卖产品,工作站打造的“数字市集”,整合了线上线下两方面的资源,让大家不仅能看到产品的外观,更能了解它

们的“里子”。在闫文晓看来,这样能方便客商和消费者对各村情况有直观、清晰的掌握,“了解了每个村每个产品的具体情况之后,也好进行下一步工作。”

代王城工作站成立近一年,已经帮不少村庄把产品卖出大山。“我们先夯实‘一村一品’的产业基础。”著名长城专家董耀会说,“蔚县代王城这个试点成熟了以后,再在长城沿线其他地方推开。”

其实,不光是蔚县,这些年,河北长城沿线都在全力打好“数字牌”。秦皇岛青龙花厂峪村推出全县首个数字

云端浏览小程序,为游客开启沉浸式乡村之旅云端体验,年接待游客超10万人次;唐山滦南县积极推行“一品一播”助农模式,将直播电商阵地前移至田间地头,打通农产品线上线下产销闭环……

过去,长城是护佑平安的屏障,如今,借力数字时代东风,这千年脊梁,正化作乡村振兴的活水源泉。

“长城沿线村民通过产业增收过上好日子,对长城文化的认同感会大幅提升,主动参与长城保护的积极性也会显著提高,从而形成良性循环。”董耀会表示。



## 燕赵青绿正上新

推窗见绿,抬头见蓝。如今的燕赵大地清新空气、蓝天白云已是寻常,全省设区市空气质量连续4年实现“退后十”,去年达到有监测记录以来最好水平。

新物种“报到”,老朋友“返场”。河北生物多样性“家底”愈发厚实,白洋淀野生鸟类增至296种。沧州南大港湿地万鸟翔集,石家庄滹沱河湿地“鸟中大熊猫”黑鹳,从“过客”变成常驻“居民”,它们不仅是生态环境的“评委”,更是与我们共建共享这片生态家园的亲密伙伴。

不止于山水增绿,河北的产业也在向着绿色加速蜕变,钢铁A级企业数量居全国首位,能源、运输结构同步向绿,全省抽水蓄能规划建设总规模居全国第一,全省重点行业清洁运输比例在90%以上,为河北高质量发展注入持久绿色动能。

好生态活出好光景,绿水青山真正变成致富靠山。崇礼从“一季火”到“四季热”;塞罕坝把“碳库”变“钱库”;北戴河以鸟为媒,从“生态资源”蝶变“文旅财富”;燕山栗乡林下立体种养,盘活山地资源……

人不负青山,青山定不负人。燕赵青绿,正上新。

(本报记者 韩雅璐)



扫码看视频