

“零公里二手车”伤了谁？

■ 中国工业报记者 马艳

“零公里二手车”再一次被推向舆论焦点。近日，极氪被曝用“零公里二手车”虚增销量，这一事件引发行业关注。

7月20日下午，极氪对此事作出回应：经调查，报道中涉及的车辆均为可正常销售的展车。为确保展示期间的安全，展车虽已投保交强险，但从未开具零售发票，也未在任何车管所进行新车注册登记或上牌，其法律属性始终属于未注册的全新商品车。

其次，由于展车通常存在3-5个月的车龄，因此会根据商品车的展示历史或车龄时间进行折扣明示销售。购买的消费者，同样享有新车首任车主的全部用车权益。这种新能源展车折扣销售模式，属于正常商业行为，

“零公里二手车”为何成蔓延之势

“零公里二手车”短期内或能提高车企销量，但从长期来看，其负面影响不容忽视。

“零公里二手车”是指正常完成了车辆上牌手续，名义上属于二手车，但实际行驶里程极低甚至为零的新车。近年来，“零公里二手车”越来越普遍。根据中国汽车流通协会公布的数据，2024年二手车市场中，“登记≤3个月、里程≤50公里”的车辆占比高达12.7%，4年间激增了7.2个百分点。这意味着，每8辆二手车中，就有一辆是刚刚上牌便转手的准新车，“零公里二手车”有愈演愈烈的趋势。

为何会出现“零公里二手车”？八匹马新能源科技有限公司中原大区总经理杨松山告诉中国工业报记者，原因主要有两方面：一是在月度、季度或年度考核节点，部分经销商为完成销量任务，会选择先行购入车辆并完成上牌。

二是当前车辆出口环节中，新车出口需取得生产厂家、海关等多部门的授权资质。部分从业者或因无法获取厂家授权及相关手续，会选择在国内为车辆先行上牌，再以平行进口车的模式，开展平行进出口业务。

杨松山称，这些车辆的后续处置方式通常有三种：一是作为“资源车”快速转售以回笼资金；二是在门店销售时附赠商业险吸引客户；三是极少数情况下，为征信不佳的客户提供“优代购”服务。

与“二手车”交易存在本质区别。

极氪在声明中还提到，关于报道中所提及的部分终端销售现象，极氪也已在第一时间成立了专项小组对相关问题进行彻查改进，并将持续提升消费者的购车体验。

事实上，关于“零公里二手车”引发的争议并非首次出现。早在今年5月，长城汽车董事长魏建军就在媒体采访中提到，汽车行业出现了销售“零公里二手车”的乱象。他表示，“新车刚完成上牌注册，就以二手车的名义重新流入市场。好像是卖出去了，但又回到二手车商手里。有三四千家（二手车商）都在卖，是非常乱的。”

这番言论迅速让“零公里二手车”进入公众视线。那么，“零公里二手车”的背后究竟藏着怎样的行业逻辑与现实困境？

“零公里二手车”为何成蔓延之势

“零公里二手车”短期内或能提高车企销量，但从长期来看，其负面影响不容忽视。

“零公里二手车”短期内或能提高车企销量，但从长期来看，其负面影响不容忽视。

“‘零公里二手车’会导致汽车销量数据存在水分、不真实，是一种对未来市场的透支。”国际智能运载科技协会秘书长张翔称，“若有车企把‘零公里二手车’当新车售卖是自毁前程。”

在前不久召开的2025中国汽车重庆论坛上，长安汽车董事长、党委书记朱华荣也对“零公里二手车”提出了批评：“零公里二手车”出口到海外，对中国汽车品牌是极大的伤害。

中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉认为，“零公里二手车”看似完成了一次销售，但实际车辆并未在终端售出，车企提前透支销量的操作，将影响对国内车市真实现状和走向的判断。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜称，“零公里二手车”会让虚假的销量数据掩盖真实的市场需求，可能误导车企和投资者的决策，使企业资源分配不合理，最终进一步加剧行业内卷和恶性竞争。同时，部分车企、授权经销商和二手车商通过“零公里二手车”与置换补贴政策结合，争取国家补贴，这种套利行为不仅扭曲政策初衷，还滋生税务与合规风险。

经销商承压下的“权宜之计”

新车价格不稳定使得二手车市场的库存周转时间延长，库存压力增加。

“零公里二手车”现象的背后，实则反映了当前经销商库存压力高企、销量不佳的行业困境。中国汽车流通协会发布的“中国汽车经销商库存预警指数调查”显示，今年6月，中国汽车经销商库存预警指数为56.6%，连续多月高于荣枯线。上半年，仅有27.5%的4S店完成或超额完成销量计划，大部分经销商上半年销量承压，库存积压风险显著攀升。

中国汽车流通协会二手车信息部副主任陆广智表示，新车价格体系的波动，给二手车市场带来复杂的影响，新车价格不

亟待监管规范

中国汽车流通协会专家委员会专家委员李颜伟认为，国内对于这类现象缺乏管理措施以及相应的监管机制。

“零公里二手车”的出现，折射出了汽车行业的深层次矛盾。那么，应如何规范“零公里二手车”市场？

杨松山建议，一是生产厂家需与经销商建立协同发展的合作关系，将经销商视为长期战略伙伴，避免将经营压力完全转嫁给下游渠道。

二是经销商在开展业务过程中，应充分保障消费者的知情权。当前市场中，多地出现消费纠纷，例如客户付款后才被告知所购车辆为“零公里二手车”，或在办理保险时发现车辆已投保

稳定使得二手车市场的库存周转时间延长，库存压力增加。而库存压力直接导致二手车商占用大量资金，经营风险也随之上升。

对于整个汽车行业来说，“零公里二手车”现象破坏了市场的公平竞争环境，让合法合规经营的企业和经销商面临更大的压力，整个产业链陷入恶性循环。同时，虚报的销量数据也会误导政府部门在制定产业政策时出现偏差，不利于行业的健康可持续发展。

针对“零公里二手车”乱象，相关部门已出手整治。今年5月底，商务部消费

亟待监管规范

中国汽车流通协会专家委员会专家委员李颜伟认为，国内对于这类现象缺乏管理措施以及相应的监管机制。

又被取消等，此类欺瞒消费者的行为亟待杜绝。

三是政府主管部门及行业协会应明确零公里二手车的属性界定，将其纳入二手车范畴管理，并制定统一的标准与规范。在消费者购车前，应通过标准化流程明确告知其车辆为“零公里二手车”，同时说明相关权益差异（如可能无法享受部分售后服务及保险保障等），确保消费者在充分知情的前提下自主做出选择。

中国汽车流通协会专家委员会专家委员李颜伟认为，国内对于这类现象缺

中工车评

■ 中国工业报记者 祁晓玲

“零公里二手车”：繁荣表象下的市场治理新考题

“三赢”的模式实际造成销量数据失真。国际智能运载科技协会秘书长张翔指出，此举本质是“对未来市场的透支”，导致企业产能规划偏离真实需求。

消费权益的隐性减损在这一交易模式中尤为凸显。当消费者被“准新车、二手车”吸引时，新能源汽车特有的首任车主权益成为首要牺牲品。北京消费者购买的某品牌“零公里”电动车，因车辆过户导致终身质保失效，电池故障需自费6万元维修的案例并非孤例。更值得关注的是车辆真实状况的认知偏差，第三方检测报告证实，长期露天存放的车辆中约30%存在轮胎老化等隐患。而保值率下滑则构成隐性损失，中国汽车流通协会追踪数据显示，某畅销混动车型因市场充斥“零公里”车，一年保值率从2024年的75%降至2025年

的68%，消费者购车时节省的费用可能在转售时加倍损失。面对持续高企的库存压力——2024年经销商库存预警指数连续6个月高于荣枯线，仅27.5%经销商完成销售目标——部分经销商选择将未售车辆提前注册上牌完成销量考核，季度末单店突击上牌量可达百辆规模。车企为维持产能利用率，对此类操作采取默许态度。这种表面

液态新能源崛起：甲醇如何重塑能源与产业格局

■ 中国工业报记者 祁晓玲

7月20日，杭州醇氢科技有限公司（以下简称“醇氢科技”）宣布完成超2亿美元第三轮融资。本轮融资由杭州高新创投领投，湘潭电化产投、南浔产业基金等跟投。此次资本注入不仅为甲醇能源赛道提供了强劲动力，更标志着以甲醇为代表的“液态新能源”正从概念验证迈向规模化产业爆发阶段。

此前不久，在第三届中国国际供应链促进博览会上，醇氢科技携全产业链核心技术亮相，其300平方米展区集中展示了零碳甲醇制备装置、醇氢电动重卡动力系统、船舶甲醇发动机等核心展品，系统呈现了“绿醇制备—加注—应用”的完整闭环生态。其中，远程醇氢电动超级VAN，凭借其全生命周期零碳排放的特性，成为物流行业瞩目的焦点。这两大标志性事件，清晰勾勒出甲醇作为液态新能源的战略价值——它既是破解国家能源安全困局的关键路径，亦是重构全球产业竞争格局的重要变量。

液态新能源的颠覆性价值

甲醇被誉为“液态阳光”，其核心优势在于常温常压下的液态物理特性。相较于氢气需高压或超低温储运、电力依赖电网传输的局限，甲醇的液态属性使其在运输、加注、储存环节具备显著的优势。以基础设施改造为例，将一座传统加油站升级为甲醇加注站仅需投入5万-10万元，而建设同等规模的加气站成本则高达约1200万元。这一特性使甲醇成为“可移动的电”，不仅有效解决了可再生能源的间歇性难题，更无缝对接现有庞大的能源基础设施网络。

中国汽车工业协会总工程师叶盛基在《2025年中国商用车产业发展报告》中指出，当前商用车新能源化进程面临补能成本高企、基础设施配套不足等突出痛

点，纯电动技术因续航里程限制、低温性能衰减等问题，难以全面覆盖商用车的复杂应用场景。而醇氢电动技术凭借甲醇液体能源的独特优势，在满足商用车全场景需求方面展现出显著价值——既能满足千线物流对超长续航的刚需，又可通过城市配送高频次补能的节奏，更能有效应对北方极寒地区的低温运行挑战，成为商用车实现绿色低碳转型的务实可行路径。

液态新能源甲醇的“新”不仅体现在物理形态，更在于其能源属性的根本性重构。传统甲醇主要依赖煤炭或天然气制取，但随着绿色制氢技术（绿氢）的成熟与成本下降，利用风电、光伏等可再生能源电力电解水制取绿氢，再与捕集的二氧化碳合成零碳“绿甲醇”已成为现实。这种“液态阳光”的生产过程实质上是消纳二氧化碳的过程，其使用过程释放的二氧化碳可被循环利用，从而实现全生命周期的零碳排放。全球甲醇行业协会中国区首席代表赵凯阐释道：“甲醇是氢能的高效液态载体，1立方米甲醇蕴含的氢量高达148.3公斤，是同等体积液态氢的1.4倍。通过成熟的水蒸气重整制氢技术，能高效、可控地释放氢能，这一特性使甲醇成为氢能 in 交通领域规模化应用最具经济效益的解决方案。”

在汽车应用领域，甲醇的液态特性使其成为高寒地区新能源推广的“破局者”。2025年哈尔滨亚洲冬季运动会上，350辆醇氢电动汽车承担赛事交通保障任务，在-30℃的极寒环境下，其续航里程稳定保持在600公里以上，彻底解决了纯电动车在低温条件下普遍面临的续航衰减、充电困难等痛点。远程新能源商用车集团副总裁朱兆桓介绍：“这批保障车辆搭载的醇氢动力系统，通过甲醇增程器实现实时补电，既避免了纯车型因搭载超大电池组带来的自重负担（可降低2吨以上，提升有效载荷），又解决了传统燃油车的碳排放问题，其冬季制热能效较纯电动车型降低约40%，经济性与环保性兼备。”

在航运脱碳领域，甲醇的优势更为突出。国际海事组织（IMO）已明确将甲醇列为船用零碳燃料，而中国在该领域已建立起显著的技术壁垒。远程新能源商用车集团获得的 中国首张 M100 甲醇单燃料船用发动机型式认可证书，标志着其发动机技术达到国际先进水平。

资本抢滩与万亿级产业重构

醇氢科技成功完成的超2亿美元融资，清晰折射出资本市场对甲醇能源赛道前景的强烈信心与高度认可。据悉，本轮融资金将重点投向零碳甲醇制备技术研发迭代、甲醇加注网络规模化建设以及醇氢电动商用车的市场推广。此前，醇氢科技已与银河资本合作设立规模达20亿元的产业基金，着手布局甲醇能源全产业链。这并非个例——数据显示，自2024年以来，围绕甲醇能源产业链（涵盖绿醇生产、加注设施、车辆制造及应用等关键环节）的投资总额已突破500亿元，一个蕴藏巨大潜力的万亿级新兴市场正在加速成型。

国家层面的战略支持为甲醇能源产业的高速发展奠定了坚实基础。2024年颁布实施的《中华人民共和国能源法》明确将甲醇等非化石能源纳入支持替代范畴；《关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见》更是将甲醇加注体系纳入绿色交通基础设施规划予以重点推进。中国电动汽车百人会秘书长张永伟分析人为：“推动醇氢汽车产业健康发展需坚持‘两条腿走路’：一方面要通过持续的技术创新与规模化生产，有效降低车辆购置与使用成本；另一方面需加速补齐加注基础设施的短板。目前全国已建成甲醇加注站点700余个，未来依托国内现有的12座加注站进行低成本改造（单站改造成本仅5万-10万元），这种高效、经济的网络扩张模式，将极大加速甲醇能源的市场渗透率。”

在强有力的政策驱动下，地方层面的创新实践已取得显著成效。黑龙江省打造

促进司召集车企和相关行业机构等召开座谈会，规范整治“零公里二手车”乱象，同时引导二手车出口。

7月3日，商务部新闻发言人何咏前在例行新闻发布会上回答关于“零公里二手车”的提问时表示，汽车是“大件耐用”消费品，鼓励和支持“二手车”市场发展是各国通行做法。2024年2月，商务部会同相关部门联合制定了二手车出口有关要求和程序并发布公告，正式在全国范围内启动二手车出口业务。一年多来，各地根据公告要求组织实施，严格保障质量

亟待监管规范

中国汽车流通协会专家委员会专家委员李颜伟认为，国内对于这类现象缺乏管理措施以及相应的监管机制。

“零公里二手车”的出现，折射出了汽车行业的深层次矛盾。那么，应如何规范“零公里二手车”市场？

又被取消等，此类欺瞒消费者的行为亟待杜绝。

三是政府主管部门及行业协会应明确零公里二手车的属性界定，将其纳入二手车范畴管理，并制定统一的标准与规范。在消费者购车前，应通过标准化流程明确告知其车辆为“零公里二手车”，同时说明相关权益差异（如可能无法享受部分售后服务及保险保障等），确保消费者在充分知情的前提下自主做出选择。

中国汽车流通协会专家委员会专家委员李颜伟认为，国内对于这类现象缺

“零公里二手车”：繁荣表象下的市场治理新考题

“三赢”的模式实际造成销量数据失真。国际智能运载科技协会秘书长张翔指出，此举本质是“对未来市场的透支”，导致企业产能规划偏离真实需求。

消费权益的隐性减损在这一交易模式中尤为凸显。当消费者被“准新车、二手车”吸引时，新能源汽车特有的首任车主权益成为首要牺牲品。北京消费者购买的某品牌“零公里”电动车，因车辆过户导致终身质保失效，电池故障需自费6万元维修的案例并非孤例。更值得关注的是车辆真实状况的认知偏差，第三方检测报告证实，长期露天存放的车辆中约30%存在轮胎老化等隐患。而保值率下滑则构成隐性损失，中国汽车流通协会追踪数据显示，某畅销混动车型因市场充斥“零公里”车，一年保值率从2024年的75%降至2025年的68%，消费者购车时节省的费用可能在转售时加倍损失。面对持续高企的库存压力——2024年经销商库存预警指数连续6个月高于荣枯线，仅27.5%经销商完成销售目标——部分经销商选择将未售车辆提前注册上牌完成销量考核，季度末单店突击上牌量可达百辆规模。车企为维持产能利用率，对此类操作采取默许态度。这种表面

又被取消等，此类欺瞒消费者的行为亟待杜绝。

三是政府主管部门及行业协会应明确零公里二手车的属性界定，将其纳入二手车范畴管理，并制定统一的标准与规范。在消费者购车前，应通过标准化流程明确告知其车辆为“零公里二手车”，同时说明相关权益差异（如可能无法享受部分售后服务及保险保障等），确保消费者在充分知情的前提下自主做出选择。

中国汽车流通协会专家委员会专家委员李颜伟认为，国内对于这类现象缺

亟待监管规范

中国汽车流通协会专家委员会专家委员李颜伟认为，国内对于这类现象缺乏管理措施以及相应的监管机制。

“零公里二手车”的出现，折射出了汽车行业的深层次矛盾。那么，应如何规范“零公里二手车”市场？

又被取消等，此类欺瞒消费者的行为亟待杜绝。

三是政府主管部门及行业协会应明确零公里二手车的属性界定，将其纳入二手车范畴管理，并制定统一的标准与规范。在消费者购车前，应通过标准化流程明确告知其车辆为“零公里二手车”，同时说明相关权益差异（如可能无法享受部分售后服务及保险保障等），确保消费者在充分知情的前提下自主做出选择。

中国汽车流通协会专家委员会专家委员李颜伟认为，国内对于这类现象缺

安全，做好二手车出口相关工作，满足了海外消费者的购车选择。下一步，将继续会同相关部门，加强对二手车出口工作指导，促进二手车出口健康有序发展。

与此同时，车企也在同步发力，从企业内部加强管理，减少此类现象的发生。例如，比亚迪规定，一旦发现经销商存在违规上牌操作，将对经销商进行高额罚款，并取消其部分车型的销售资格。奇瑞则建立了严格的车辆销售监控系统，对车辆的流向和销售情况进行实时监控，确保每一辆车的销售都符合规范。

“零公里二手车”短期内或能提高车企销量，但从长期来看，其负面影响不容忽视。

“‘零公里二手车’会导致汽车销量数据存在水分、不真实，是一种对未来市场的透支。”国际智能运载科技协会秘书长张翔称，“若有车企把‘零公里二手车’当新车售卖是自毁前程。”

在前不久召开的2025中国汽车重庆论坛上，长安汽车董事长、党委书记朱华荣也对“零公里二手车”提出了批评：“零公里二手车”出口到海外，对中国汽车品牌是极大的伤害。

中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉认为，“零公里二手车”看似完成了一次销售，但实际车辆并未在终端售出，车企提前透支销量的操作，将影响对国内车市真实现状和走向的判断。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜称，“零公里二手车”会让虚假的销量数据掩盖真实的市场需求，可能误导车企和投资者的决策，使企业资源分配不合理，最终进一步加剧行业内卷和恶性竞争。同时，部分车企、授权经销商和二手车商通过“零公里二手车”与置换补贴政策结合，争取国家补贴，这种套利行为不仅扭曲政策初衷，还滋生税务与合规风险。

液态新能源甲醇的“新”不仅体现在物理形态，更在于其能源属性的根本性重构。传统甲醇主要依赖煤炭或天然气制取，但随着绿色制氢技术（绿氢）的成熟与成本下降，利用风电、光伏等可再生能源电力电解水制取绿氢，再与捕集的二氧化碳合成零碳“绿甲醇”已成为现实。这种“液态阳光”的生产过程实质上是消纳二氧化碳的过程，其使用过程释放的二氧化碳可被循环利用，从而实现全生命周期的零碳排放。全球甲醇行业协会中国区首席代表赵凯阐释道：“甲醇是氢能的高效液态载体，1立方米甲醇蕴含的氢量高达148.3公斤，是同等体积液态氢的1.4倍。通过成熟的水蒸气重整制氢技术，能高效、可控地释放氢能，这一特性使甲醇成为氢能 in 交通领域规模化应用最具经济效益的解决方案。”

在汽车应用领域，甲醇的液态特性使其成为高寒地区新能源推广的“破局者”。2025年哈尔滨亚洲冬季运动会上，350辆醇氢电动汽车承担赛事交通保障任务，在-30℃的极寒环境下，其续航里程稳定保持在600公里以上，彻底解决了纯电动车在低温条件下普遍面临的续航衰减、充电困难等痛点。远程新能源商用车集团副总裁朱兆桓介绍：“这批保障车辆搭载的醇氢动力系统，通过甲醇增程器实现实时补电，既避免了纯车型因搭载超大电池组带来的自重负担（可降低2吨以上，提升有效载荷），又解决了传统燃油车的碳排放问题，其冬季制热能效较纯电动车型降低约40%，经济性与环保性兼备。”

在航运脱碳领域，甲醇的优势更为突出。国际海事组织（IMO）已明确将甲醇列为船用零碳燃料，而中国在该领域已建立起显著的技术壁垒。远程新能源商用车集团获得的 中国首张 M100 甲醇单燃料船用发动机型式认可证书，标志着其发动机技术达到国际先进水平。

国家层面的战略支持为甲醇能源产业的高速发展奠定了坚实基础。2024年颁布实施的《中华人民共和国能源法》明确将甲醇等非化石能源纳入支持替代范畴；《关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见》更是将甲醇加注体系纳入绿色交通基础设施规划予以重点推进。中国电动汽车百人会秘书长张永伟分析人为：“推动醇氢汽车产业健康发展需坚持‘两条腿走路’：一方面要通过持续的技术创新与规模化生产，有效降低车辆购置与使用成本；另一方面需加速补齐加注基础设施的短板。目前全国已建成甲醇加注站点700余个，未来依托国内现有的12座加注站进行低成本改造（单站改造成本仅5万-10万元），这种高效、经济的网络扩张模式，将极大加速甲醇能源的市场渗透率。”

在强有力的政策驱动下，地方层面的创新实践已取得显著成效。黑龙江省打造

回收相较于燃油车的购车差价。商用车用户高度关注投资回报率（ROD），这种看得见、算得清的经济账，正是醇氢电动技术能在商用车领域快速获得市场认可并推广的核心驱动力。”

从发动机到生态系统的创新

甲醇能源产业的蓬勃发展，离不开底层技术持续创新的坚实支撑。作为深耕甲醇领域20年的先行者，远程已累计掌握400余项核心专利。其最新一代甲醇发动机的热效率已突破50.3%的世界先进水平，并通过创新的余热回收系统，将发动机的余热高效用于电池保温，使得整套醇氢电动系统在低温环境下的综合能源利用效率提升30%。此类关键技术的突破，是醇氢电动系统得以在复杂多变的商用车应用场景中实现“全场景覆盖”的根本保障。

叶盛基对此评价道：“醇氢电动技术路线巧妙整合了甲醇作为能源载体的高能量密度优势与电驱动系统的高效、灵活特性，既有效规避了‘一刀切’纯电动化策略可能带来的产业资源错配与浪费风险，又充分盘活并利用了国内成熟的发动机产业链基础，是一条高度契合中国资源禀赋与产业国情的创新路径。”

远程着力构建的“醇氢生态”体系，已初步形成“零碳甲醇规模化制备—高效加注网络覆盖—多元化车辆场景应用”的产业闭环。张永伟强调：“这种‘端到端’的生态协同模式，成功打破了单一技术路线的局限。通过‘终端用户需求牵引—系统集成商解决方案提供—核心总成部件供应商支撑”的高效协同，推动甲醇能源从‘技术可行性’稳步迈向‘商业可持续性’。这正是醇氢科技及其代表的产业方向能够持续吸引资本市场高度青睐的核心逻辑所在。”

能源安全与双碳目标双解法

甲醇能源的战略价值，在国家能