

# “尊重他本人意愿”，对韦东奕的关心确实不能随意越界



被网民称为“韦神”的北京大学数学科学学院助理教授、研究员韦东奕牙齿脱落的口腔，忽然成为舆论焦点。一时间也把北京大学推向舆论风口。

“学校在尊重他本人的意愿和生活习惯的基础上，在工作、生活、医疗等方面都给予了充分关心，也有相应的安排保障。”6月9日，北京大学对韦东奕的身体健康问题进行了回应。

北大的回应及时，不仅纾解了公众对一名年轻学者身体健康的忧虑，更以“尊重

他本人意愿和生活习惯”为前提，明确了对韦东奕个人权利的尊重和保护。这样的回应体现了一所高校应有的边界感。

近日，韦东奕开通个人社交账号，并发布了一段介绍自己的短视频，引发网民关注，账号粉丝量迅速突破2000万。韦东奕的短视频简短至极，出镜4秒，只有三句话，给网民打个招呼而已，没有太多信息含量。但是，许多网民通过视频看到韦东奕部分牙齿脱落，且神情憔悴，很是担心，于是呼吁北京大学关注韦东奕身体健康。

这样的心情可以理解，网民希望自己的“韦神”工作生活两不误，在搞好科研的同时确保身体健康。网民之所以格外关注韦东奕，是因为韦东奕颇具传奇色彩的求学经历。在

高中期间，韦东奕曾连续两次以满分成绩获得国际数学奥林匹克竞赛金牌。高中毕业后，韦东奕被保送至北京大学就读，随后参与北大“本博连读特别计划”，并在毕业后留校任教，被校方评价为“富有潜力的青年学者”。

韦东奕平时衣着朴素，不拘小节，这样的青年学者能够成为千万网民的偶像，从侧面反映出社会对知识和科学的尊重。但是，有人看到韦东奕不讲究吃穿，就担心他生活太苦，身体不健康，希望北大能够“保护好我们的国宝”，管一管韦东奕的起居饮食，有人甚至还向校方推荐了有利于韦东奕身体健康的食谱。

其实，韦东奕每年都参加学校组织的体检，除了牙周问题严重，其他体检结果正

常。学校和学院此前曾多次派人陪同韦东奕到医院就诊。学校透露的这些信息证明，韦东奕并非与世隔绝、无人过问的学者，沉迷教学研究的他仍然得到了应有的关照。

当然，韦东奕这个“国宝”，不是那种被全天候监视和照顾的国宝。他有他的生活习惯，即便有些习惯在旁人看来是不利于身体健康“不良习惯”，他也有拒绝外人过度干预的权利。所以，北大虽然可以在各方面给予充分的关心，但是不可能像部分网民想象的那样，大包大揽地把韦东奕管起来。毕竟，韦东奕是青年学者，不是未成年学生，他不需要被安排得滴水不漏。希望关心韦东奕身体健康的网民，也能像北大这样尊重他的意愿和权利。

# 销量减半利润压缩，二手车商困中求变

## 同价位车型从最高赚3万到现在五千元，不少从业者开直播引流增加客源

文/片 主余凤 临沂报道

### 偌大展厅冷冷清清 不少车都是亏本卖

走进临沂市兰山区双岭路与西中环路交叉口的兰华二手车交易市场，曾经熙熙攘攘的场景不复存在。尽管处于营业时间，但偌大的市场透露出一股冷清。展厅里，前来看车的人屈指可数，商户们有的靠在躺椅上打盹，有的围在一起喝茶解闷。

“以前行情好，近两年顾客少了很多。”“君鑫名车”负责人王先生表示，现在二手车行情不好，以他的店为例，两年前，一个月能卖五六十辆车，现在一个月只能卖出三十几辆车，相比之前销量缩减近一半。

深耕行业20余年的“中车汇”负责人刘秀传认为，二手车行业暴利的时代已经过去，“现在不少车是亏本卖，价格一跌再跌，以2018年的奔驰E300为例，去年能卖到20多万元，现在降到14万元都无人问津。”

“我的展厅面积算是比较大的，以前一个月能卖近200辆车，现在一个月也就能卖出100辆左右。”他给记者算了一笔账，“我们最近生意还可以，以一天能卖10辆车来计算，利润是4万元钱，但如果算上人工、租金、车辆整备等费用，净利润就只剩下不到1万元钱。还得扣除库存积压、二手车降价、车况纠纷等产生的各种费用，五月份就赔进去整整35万元。”

“正常来说，二手车的利润通常在8%~15%，扣除运营成本后，单车净利润率通常为3%~5%。例如一辆10万元的二手车，净利润约为3000~5000元。但现在大部分车的毛利润也就维持在5%。扣除各种成本后，不少车真是赔钱也得卖，要不然亏损更多。”一名二手车商坦言。

在走访过程中，记者注意到，该交易市场面积很大，但不少场地处于空置状态。“创亿名车”负责人段先生透露，有些没有租出去，有些已经撤走了。“现在行情不好，有不少人做不下去选择离场。从去年到现在，市场陆陆续续搬走了将近三分之一的商户。”

### 新车降价加剧二手车市场低迷 价格倒挂周期变长

亏损、倒闭、黯然离场，这些沉重的词汇，正成为不少二手车商难以回避的现实。那么，二手车市场为何会陷入“卖车难”的困局？多位业内人士坦言，新车市场的降价



偌大的二手车展厅冷冷清清。

潮是最直接的“导火索”。

新车价格的波动导致二手车市场库存周转时间进一步延长，相关数据显示，2024年二手车的平均库存周期已达56天，部分车商的库存周期甚至长达100天。相较2022年的47天，库存周期明显拉长，车商在资金占用上遭遇困难，经营风险随之增加。

“之前我们准备花30多万元收一辆宝马525Li，4月初，这款车型的裸车价就降到了29.3万元。”刘秀传举例说。现在这种价格倒挂现象让二手车商难以招架。

“以前收的车卖得很快，几天就可以卖掉，但现在都需要一两个月，所以我们现在都不敢乱收，要考虑车况、差价等因素，因为价格浮动实在太大了。”“博大名车”工作人员许先生无奈地说。

### 车商求变破局 开拓线上销售渠道

面对二手车行业的寒冬，不少车商开始主动求变，寻找突围之路。多位商户透露，他们正着力拓展网络销售渠道，包括借助知名二手车平台、开展直播带货等方式，向全国市场引流，吸引潜在客户。

在“中车汇”城市展厅内，刘秀传正对着手机镜头熟练地介绍二手车的车况，不时与直播间的粉丝互动。直播两年多，他运营的抖音账号“临沂光哥(中车汇)”如今已积累了24万粉丝。“很多客户专程过来看车，一进店就问光哥在不在。”刘秀传笑着说，直播不仅为他带来了客源，更打开了新

的销售局面。

在刘秀传看来，行业的阵痛期也是转型升级的机遇。“这是一次蜕变。”他表示，二手车市场正从过去“车源为王”的粗放式经营，转向“经营为王”的精细化管理。虽然目前面临低利润、周转慢等难题，但也倒逼商家提升经营能力，优化产品结构，提高服务质量。

除了刘秀传外，现在兰华二手车交易市场的几十家二手车店几乎都有直播带货账号，店内不时能看到店主举着自拍杆边走边聊，为直播间的粉丝逐辆车讲解。

值得期待的是，政策层面的暖风正在吹来。今年3月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《提振消费专项行动方案》，明确提出要培育二手车经营主体，落实“反向开票”、异地交易登记等便利措施，同时支持第三方信息平台发展，提升市场透明度。这些政策红利，无疑为困境中的二手车行业注入了一针强心剂。

业内人士表示，当下二手车市场的“难”，本质上是“变”的序曲。它既是旧模式难以继的警报，更是新模式破茧而出的前兆。敢于拥抱变化、深耕经营、坚守诚信的车商，正代表着行业的未来方向。这场蜕变注定艰辛，但充满希望。当诚信成为最硬的通货，当数据取代了话术，当服务超越了价格，二手车市场才能真正驶入健康、可持续的发展快车道，释放其巨大的消费潜力，并在经济的流通大循环中扮演更为重要的角色。这不仅是车商的求生之路，更是整个行业迈向高质量发展的必由之路。

张雪 报道

6月3日，工业和信息化部等五部门联合发布《关于开展2025年新能源汽车下乡活动的通知》，明确以“绿色、低碳、智能、安全——赋能新农村，畅享新出行”为主题，通过政策协同、资源下沉和模式创新，进一步挖掘乡村市场潜力，推动新能源汽车产业与乡村振兴深度融合。这一举措标志着我国新能源汽车下乡活动进入第五年，乡村市场已成为产业增长新引擎。

数据显示，自2020年新能源汽车下乡活动启动以来，乡村市场销量持续攀升。2021年，下乡车型销量达106.8万辆，同比增长169.2%，贡献率逼近30%；2023年，销量突破320.87万辆，同比增长123%，新增县域充电设施11.97万台，保有量同比增长73.9%。截至2024年，小城县乡新能源汽车销量占比从2020年的25%提升至33.8%，乡村市场渗透率从4%跃升至17%，部分农村地区如山东省寿光市三元朱村，新能源汽车保有量已达每5户家庭1辆，形成示范效应。

销量数据增长的背后，是政策与市场的双重驱动。财政部、工信部等部门通过购车补贴、以旧换新、充换电设施补短板等政策，降低消费者购车成本；车企则推出适配乡村场景的车型，如续航适用、定价合理的经济型产品，大概覆盖15万元以下主流市场。

充电难一直是制约乡村新能源汽车普及的核心问题。2023年，国家发改委、能源局印发《关于加快推进充电基础设施建设更好支持新能源汽车下乡和乡村振兴的实施意见》，提出“县县全覆盖”“乡乡全覆盖”目标；2024年，财政部等三部门启动“百县千站万桩”试点工程，支持75个试点县补齐短板。

企业端亦积极响应。蔚来汽车计划2025年实现全国“充电县县通”和27个省级行政区的“换电县县通”，覆盖超2300个县级行政区；比亚迪、吉利等车企联合地方政府搭建“流动展销会”，提供试驾、补贴咨询等服务，提升乡村消费者体验。

随着乡村市场渗透率提升，新能源汽车产业正从“数量扩张”转向“质量提升”。

新能源汽车下乡五年：充电桩进村，绿牌车入户