

消费者持币待购 车市火药味渐浓 当汽车三包遇上金九银十

悦然纸上



止痛药不是消炎药

国庆长假将至,有车的朋友们可能早就开始计划自驾游行程了吧,但是有多少人还记得去年国庆节高速公路上的“惨剧”:高速公路的免费通行,让长三角地区的很多高速公路都变成了超级停车场,我有几个朋友分头行动,坐火车的已经到了山东,开汽车的呢?连二桥都还没过!

无论是节日期间高速免费带来的拥挤,还是平日里上下班碰到的塞车,交通拥堵这个问题已经像心脑血管疾病一样成为很多大城市的顽疾,近日,北京的“医生”们又为北京拥挤不堪的城市交通开出了新的药方:北京市环保局要求交通委和环保局共同牵头研究制定征收交通拥堵费的相关事宜,虽然离正式实施为时尚早,但收取拥堵费还是在诸多私家车主的圈子中引起了轩然大波。

拥堵费是什么?它是一个在国外的城市用来缓解交通高峰期城区内交通压力的办法。早在1975年,新加坡就开始在市中心6平方公里的控制区域征收交通拥堵费了。

如此看来,交通拥堵费的确是一项能有效控制市中心交通拥堵的措施,但是为何在国内遭到如此大的反对声音?其原因无非在于两点:为何要收取交通拥堵费,以及如何收取拥堵费之后保证对交通拥堵的改善效果。

第一个问题十分简单,价格上升,需求减少;价格下降,需求增多,这是经济学中一个十分简单的价格调节供需平衡理论。在交通问题上同样如此,拥堵费就是一种通过价格杠杆来调节车主们对道路资源需求的一种手段,它能减少一些车主对高峰期宝贵的城市中心地区道路资源的需求,从而缓解这些地区的交通压力,提高道路的使用效率。

而第二个问题,是目前出现诸多争议的关键所在,因为此前很多城市都已经有了限行甚至限购这样严厉的治堵措施,却没有体现出太大的效果,所以很多人对收取拥堵费的做法也保持了怀疑的态度。

从国外的实施情况看来,也有些城市的交通已经回复到了收费前的拥堵程度,这说明收取交通拥堵费也只是暂时的权宜之计,更不是什么“国际惯例”。对于国内这些治理交通拥堵的“医生”们来说,交通拥堵费也只是一瓶应急止痛药,绝不能当做消炎药来使用。

张瀚



“金九银十”是中国汽车行业发明的一个词语,因为每年的9月和10月,都是一年中汽车销量最高的时节,从近10年来中国汽车销量数据来看,这两个月份也一直位于全年销量的高峰。

但是在今年的9月,车市正面临着一次巨大变革,那就是汽车行业的三包条款将在10月1日正式实施,在这个时候出现这样的变革,今年的“金九银十”自然也有一些不同的氛围。

现代快报记者 张瀚中

三包已提前普及

8月底,有十余家车企已经开始“抢跑”汽车三包,纷纷提前宣布对旗下产品实施三包条例,半个月过去了,又有不少汽车品牌在这段时间里完成了三包的落实,基本上所有主流汽车品牌都能够提供三包服务了。可以说,汽车三包政策已经在国内提前得到了普及。

记者在南京的几个汽车经销商集中的区域

走访时发现,不少品牌都在店头打出了与提前享受三包服务有关的宣传语,记者以顾客身份询问时,销售顾问也都热情地向记者介绍他们品牌提前实施三包服务的具体细则,有销售顾问告诉记者,现在买车不用有任何担心和疑虑,因为他们品牌实施的三包服务是完全符合国家规定的,有部分条款还要高于国家标准。

消费者更愿持币待购

虽然汽车三包已经基本上提前普及,但是毕竟离10月1日的正式实施日期还有一段时间,记者在走访经销商时发现,进入九月以来,南京城里的车市虽然温度更高了,但不少准车主都选择了持币观望。

不少经销商都表示,虽然近段时间店里的人气要明显旺一点,但是来的客人还是以咨询试驾的为主,真正下订单的不多。

一家日系品牌4S店的销售人员告诉记者,近

一周来他每天接待的顾客都在20个人左右,但是还没有一个下了订单,虽然他们品牌已经提前实施了三包政策,但他还是觉得客户对三包仍然心存疑虑。

准车主吴先生的一番话可能说出了目前很多准备买车人的心声,他告诉记者,三包政策还没有真正进入实施阶段,很多具体细则自己和家人也都不是非常了解,如果再等一段时间,看看执行效果,可能会更加放心。

车市战火一触即发

汽车三包实施在即,持币待购人数增多,这些现象,都预示着车市很可能在接下来的10月迎来一波消费释放的高潮。

一方面,往年南京车市9月份旺季的需求在今年并没有真正释放出来,从往年数字看来,很多经销商今年9月份的数字有些偏低。另一方面,10月1日汽车三包的正式实施,也许能打消很多

持币待购消费者心中的疑虑,随着这部分积攒的消费力量释放出来,车市很可能会迎来激烈的战火。

据记者了解,很多经销商从上月底开始回调价格,但是根据目前的情况来看,经销商们很可能会选择提前放价,以保证在即将到来的销售大战中赢得先机。