

# 我国鼓励对新能源汽车停车收费给予优惠

新华社北京12月21日电 国家发展改革委21日称,我国将加快推行机动车停放差别化收费政策。鼓励各地结合实际情况,推行不同区域、不同位置、不同车型、不同时段停车服务差别收费。鼓励对新能源汽车停车服务收费给予适当优惠。

根据发展改革委、住房和城乡建设部、交通运输部三部委联合发布的《关

于进一步完善机动车停放服务收费政策的指导意见》,我国将进一步完善机动车停放服务收费形成机制,社会资本全额投资新建停车设施服务收费标准由经营者依法根据市场供求和竞争状况自主制定。

根据指导意见,同一区域停车设施,区分停车设施所在位置、停车时段、车辆类型等,按照“路内高于路外、拥堵

时段高于空闲时段”的原则,制定差别化服务收费标准。对交通场站等场所及周边配套停车设施服务,鼓励推行超过一定停放时间累进式加价的阶梯式收费。要合理制定停车服务收费计时办法,逐步缩小计费单位时长,加快推行电子缴费技术,鼓励对短时停车实行收费优惠。

意见明确要创新政府与社会资本合作建设停车设施服务收费管理方式。要

建立政府与社会资本共享收益、共担风险的收费标准调整与财政投入协调机制,依据相关法律法规规定和成本、供求变动等因素,及时调整收费标准。对具有自然垄断经营和公益性特征的停车设施服务收费,需要实行政府定价管理的,要纳入地方定价目录,明确管理权限,规范定价办法和程序,有效约束政府定价行为。

## 汽车之家公布“双11”实际成交量

## 电商平台销售转化率亟待透明化

近日,汽车之家公布了今年“双11”的最终销售数据。截止到12月11日24时,“双11”疯狂购车节最终成交35379辆,交易总额超过52.76亿元,同比增长超过40%。业内人士认为,消费者在网上下单以后并不是所有的订单都能转化为最终成交数据,这意味着汽车之家率先打破常规,让电商平台的汽车交易转化率成为未来的数据指标。

据了解,每年“双11”各电商平台都会公布交易量。目前大部分电商平台都是只公布了交易额和订单数,尽管公布的统计数据可观,但围绕着电商平台“伪销售”、“先涨价再打折”和“暗箱操作”的质疑声不绝于耳。而对最终实际提车数字的闭口不提,似乎已成电商的传统。

汽车分析师张志勇认为,从长远来看,汽车电商是大势所趋,但汽车销售电商化的道路远没有想象得那么容易。“双11”只不过是利用短期的经济策略刺激消费者重复购买和提前消费,未来品牌的市场份额和认可度,最终取决于价格的透明度以及渠道的效率,在这一点上,喧嚣繁华过后中国汽车电商还有很长的路要走。

值得关注的是,今年“双11”,汽车之家率先提出大规模一口价车源,力推汽车电商价格透明化。消费者看中满意的车型后,根据网站上的价格可以直接到4S店提车,免去了再和经销商讨价还价的烦恼。

“价格透明化是汽车电商取得实质性发展的核心要素。”汽车之家CEO秦致表示,

现阶段为了满足不同消费者的需求,“折上折”、“一口价”及团购等多种销售模式将共同存在,但汽车电商未来发展必然趋向价格透明化。

同时,是否能够将电商平台的订单转化为线下的成交量,是推动厂商、经销商合作的基础。业内人士表示,前几年电商开始网上卖车时,因为成交规模较小,电商在与厂商谈判、设计支付方案时没有较大的话语权。如今,汽车之家交易规模越来越大,将会吸引更多的厂商、经销商合作,合力推动汽车电商生态链的进一步完善。

厂商和经销商在汽车电商中缺一不可,都是汽车之家非常重要的合作伙伴,经销商更是电商用户与线下的重要连接。秦致认为,汽车之家做电商并不是要抢谁的奶酪,

而是通过实践,为消费者和整个产业链创造价值,汽车电商更多的是融合和共赢。

从2013年少数品牌尝试参加,到现在几乎绝大多数的主流厂商都开始尝试新车电商。此前,在中国汽车流通协会的主导下,全国近40家核心汽车经销商集团在上海签约共建汽车街电商平台。中国汽车流通协会会长沈进军表示:“汽车街能够提供比其他平台更多的东西。我们聚集了全国各个区域、各个品牌的经销商。区域、品牌、线下服务汽车街全部拥有。”

目前,中国车市销量放缓,汽车制造商产能过剩的风险日益凸显,而传统经销商销售能力下降,获取资金和消费者购买线索的成本不断升高,利润率不断下滑,在这样的情况下,汽车电商的出现也让现有线下渠道受到了冲击。

不过,业内人士认为,“双11”目前已成为检验电商平台各项能力的节日,但只有成交转化率才会呈现电商狂欢背后的真实数据。电商平台能为车企、经销商、电商平台带来差异化的竞争优势,最终由谁来主导,还有待成交透明化后的检验。

(据《北京商报》)

一汽-大众

完美圣诞“订”  
欢乐随心“贷”

一汽-大众金融购车季

12月26日进店赏车试驾有好礼

一汽-大众金融购车季,“订”动圣诞节,岁末暖心季

金融引擎

周口和荣4S店 销售热线 0394—8592288 地址:周口市川汇区北环路东宏源汽车城

“驯服”冬日坏天气

## 新速腾三大技能 搞定出行

作为A+级市场的标杆车型,一汽-大众新速腾凭借着富有人性的细节设计、超越同级的智能化科技装备和多项主被动安全配置,具有抵御严寒、不畏雨雪及驾驭湿滑三大优势技能,让您轻松应对各种恶劣的环境和路况,助您安全无忧地搞定冬日出行。

冬季行车,免不了要经受低温严寒的考验。一汽-大众新速腾充分考虑到寒冷天气下人们的使用需求,采用了一些富有人性化且温暖人心的细节设计,为冬季用车带来极大的舒适和便利。

相信很多用户在冬天的早晨都有过类似经历,当您初入爱车时,车厢内的低温让您和家人备受煎熬,而等待热车的时间,更是感觉如坐冰窟。新速腾前排电动座椅左右各有独立的加热系统,通过调节电流的大小控制温度,使真皮座椅在极短时间内迅速升温,带来舒适细腻的驾驶感受,让驾驶者免遭酷寒煎熬。

不止于此,新速腾还配备了智能双区独立自动空调,多达26个空调出风口,让车内每处空间都时刻处于最惬意的温度,全方位满足不同座位乘客的身体需求,营造最舒适的乘坐环境,对用户的温暖关怀无处不在。

秉承“创·享高品质”的核心理念,一汽-大众新速腾凭借富有人性的细节设计、超越同级的智能化科技装备以及多项主被动安全设置,为您的出行保驾护航,让您更多一分得心应手的驾驶感,不因冬季的严寒而错失沿途的美丽风景,尽享从容不迫的“速腾”生活。

(速腾)