

暑期出现“学车高峰”，驾培市场竞争价激烈

区运管所提醒：如发现教练员服务质量差、乱收费等问题可进行投诉



正在学车的大学生



训练场内的教练车

□记者 李露
实习生 周子翰

开车对于当今的人来说,已经成为必不可少的一项技能。随着暑期到来,一年一度的学车高峰又已来到,高三毕业生以及大学生都趁着这个暑假投入到学车的队伍中,奉化的驾培行业也随着温度一起火热了起来。但是,目前奉化的驾培行业现状如何?记者走访了城区几家驾校,对驾培行业的现状做了个小调查。

暑期学车热

今年暑期还是和往年一样,报考驾校的学员当中,高三毕业生和大学生人数占据了绝对主力,各驾校针对学生们也纷纷推出了不少优惠活动。

据奉化中意驾驶培训学校的一位工作人员介绍,每年的暑期都是学生报名学车的高峰期,尤其是以高考生居多,“这几天又有不少学生及家长前来咨询、报名了,许多大学生都选择学车来度过这个假期。”记者走访奉化多家驾校了解到,为争取早日拿到驾照,不少学生已于6月开始报名学车。

7月21日上午8时,尽管天气炎热,记者在奉化中意驾驶培训学校的训练场地里,还是见到

了十多辆教练车正在训练,20来岁的大学生占了练车人的一半以上。

在杭州上大学的大二学生江硕宇正在练习科目二里的侧方停车。他告诉记者,他是去年暑假与同学一起报的名,但后来因家中有事,去年只考完了科目一,这几天才刚开始练习科目二。“现代社会,开车技能是必备的。我身边的同学都在学车,大多高考结束的那个暑假就开始学车练车了,我还是比较晚的。”小江说。

驾培竞价越发激烈

与暑期火热的学车高峰截然相反的是,以此为主要收入来源的教练们反而没有表现出过高的热情。“现在大家都在考虑着如何继续从业了,招生难,考试难,约考难,教练是越来越不好当了。”记者刚坐下,几位教练就叫苦不迭。据从事驾培行业已有7年的孙教练介绍,最近两年,为了吸收生源,驾校与驾校、教练与教练以不断降价的竞争方式来吸引学员,又因缺少政策与法规的支撑,导致出现各驾校收费不一致的现象。

“虽然我校降价后生源有所增加,但从每个学员身上获得的利润被压得越来越低,教练们的收入也一再下降。”奉化海丰驾校的一位教练对驾培行业现状的评价与之前

的教练如出一辙。他希望,驾培行业能通过行业协会倡议全行业制订自律公约,引导行业良性发展。

据了解,有些教练员有转行的打算,找寻起其他职业。采访期间,一位教练就表示上午教完学员后,下午还要赶着去4S店上班。

区运管所提醒：学车过程中遇到问题请投诉

带着这些问题与意见,记者来到了奉化区道路运输管理所。记者从运管所驾培管理科了解到,今年上半年,12315消费者投诉热线共接到驾培投诉事件20起。“这些投诉基本都是消费者交了钱,但是不想学了,与驾校协调不了退费的问题。目前并没有接收到关于驾培质量或者驾培价格方面的投诉。”运管所驾培管理科科长江海洪说道。

据他介绍,自2016年9月1日浙江省物价局发布通告以来,驾培价格已不再列入国家调控范围,目前驾校的收费都是市场定价。

至于驾培行业的价格战,运管所所长董培宏说:“从某个角度来讲,能够让利给消费者,这是件好事。但是我们也担心驾培行业仅靠价格战最后会导致两败俱伤的结局:学员的培训质量得不到保证;对驾校而言,利润下降,也给行业稳定埋下不安全的隐患。”所以,近两年

来,区运管所一直在积极引导各驾培机构走规模化、集约化、规范化的经营模式,并且实行逐步转型,取消挂靠经营,实行公车公营,提高培训服务质量,杜绝不合理竞争。

同时,根据宁波市道路运输管理局今年对驾培市场整治的有关要求,今年8月底,我区驾校车将全部完成计时设备的更换,计时系统的更新工作。“到时,计时系统接入省监管平台,将有效杜绝交叉报名、学时造假、相互竞价的现象。”董培宏说。

运管所也提醒消费者:如在学车过程中发现教练员服务质量差、乱收费等问题,可及时向驾校及运管部门投诉。一旦发生教练员脱岗、“吃卡要”,可以进行投诉;违反规定收取合同约定以外的行业潜规则收费的,可以向物价、交通和运管等部门投诉。董培宏还表示,通常情况下,学员遇到问题,可以先向驾校管理部门投诉,如果驾校不受理或不及处理,再向主管部门反映。



沃尔沃旗下飞行汽车2019年上市

为私人用户打造



据英国《每日邮报》7月19日报道,沃尔沃旗下飞行创业公司Terrafugia研发的第一批量产版Transition混合动力飞行汽车将于2019年上市销售。

过去几年,Terrafugia的Transition飞行汽车一直在紧锣密鼓地研发中,现在终于向真正销售迈进了一大步。据Terrafugia表示,最新的Transition飞行汽车允许2人乘坐,其飞行速度最快为每小时100英里(161公里),飞行高度可达1万英尺(3048米)。据了解,消费者需持有飞行执照才可驾驶Transition。

据悉,该公司对汽车内饰、安全系统、发动机以及飞行仪表进行了进一步的升级更新,具体包括混合动力引擎强化、座椅升级、更大的行李箱,和经过改进的安全带、安全气

囊、后视摄像头、全新跳伞系统以及加速模式。并且,该车配备的混合动力引擎由传统的内燃机和锂磷酸盐化学电池组成,其安全性远高于普通的锂电池。

此外,Terrafugia公司希望Transition可以令飞行员在小型机场着陆并驾驶回家,或降落在高速公路转换为驾驶模式行驶。这明显不同于优步、Kitty Hawk、宝马和其他公司研发的主要用于推动航空法规发展的商业飞行汽车。

据环球网综合



汽车售前售后“猫腻”多

“三包”落地待加强

7月25日,中消协发布了今年上半年全国消协组织受理投诉情况分析。分析显示,2018年上半年,交通工具类投诉共25014件,同比增长28.5%,投诉量位居商品类投诉第三位,占商品类投诉的15.8%,其中汽车及零部件投诉所占比重最大。

据了解,投诉主要集中在质量问题、合同问题以及售后服务问题等方面。具体表现为:一是汽车及汽车零部件质量存在问题。例如发动机、变速箱、仪表盘、减震器等主要部件出现故障,异响、异味、异常抖动或出现漏油、渗油、损坏等现象。

二是合同违约及不平等格式条款问题。存在购车不签订书面合同,对车辆交付时间、配置标准等约定不清,销售人员口头承诺

不兑现以及强制搭售保险、强制代理挂牌、加价销售、隐瞒真实信息押证卖车,强迫交纳续保押金或续保保证金、收取按揭手续费等。

三是售车后不兑现承诺,如不履行售车时承诺的优惠或补贴。

四是车况宣传与实际不符,在销售时隐瞒刮蹭、补漆、漆皮受损等汽车真实情况,甚至有事故车、问题车当新车二次销售现象。

五是售后服务质量和态度差。汽车保养价格及维修价格收取标准不公示,存在维修部件供应不及时、过度保养、变相收费或多次维修仍无法查明原因或排除故障等问题。

相关负责人还介绍了两起案例,如,2018年1月,消费者顾先生在青岛某汽车销售服务有限公司维修电动汽车,当时询问价格,商家表示估

价不超过5000元。4月13日,消费者提车时被告知维修费13500元,消费者要求商家出具明细,明细显示12300元。顾先生对此价格不认可,并且认为商家私自更换车辆大灯和其他零部件也未提前告知。后消费者投诉到青岛市消费者权益保护委员会,经青岛市消委会调解,双方达成和解。

又如,云南省楚雄自治州禄丰县消费者协会接到消费者李女士的投诉,称其于2018年2月24日在消费者协会购买了禄丰县某汽车销售公司购买了一辆长安牌小汽车,车辆使用至2月28日时,行驶里程460公里,出现挡位无法升挡、倒车挡时有时无的故障,汽车无法正常行驶。消费者向汽车销售公司提出更换车辆、并补偿交通费用的要求,但汽车销售公司只同意更换出

问题的零配件、给予4次免费保养的方案,双方意见分歧较大,无法达成和解,故李女士向禄丰县消协投诉。

禄丰县消协组织双方进行调解,向经营者和消费者宣传《消费者权益保护法》《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》等相关法律法规。经过三次调解,最终达成调解协议:由汽车销售公司协调汽车生产厂家为消费者免费更换汽车变速箱总成,并按行驶里程赠送消费者8次汽车免费保养作为补偿,消费者李女士对调解结果表示满意。

据人民网



汽车圈扎堆谋“联姻”

汽车圈内的合作正在变得越来越紧密。在2018年已经过去的时间里,面对政策、市场的各种变化,汽车行业内的合资、合作不断出现,各个品牌、相关企业间的联姻接连上演,而新能源汽车、动力电池是其中的焦点。

新能源汽车领域合资频频

当新能源汽车成为未来汽车发展的重要方向之一,车企及相关企业在新能源汽车领域的合作也在加速,以期增强竞争力,抢占更多市场份额。

今年4月17日,长安汽车和比亚迪汽车在重庆签署联合开发合作框架协议,将在新能源汽车领域展开深度合作。据了解,长安汽车和比亚迪将共同针对新能源汽车电驱三合一产品的设计、匹配、试验、生产等,完成电驱三合一开发,达到量产批准状态,预计将在明年搭载长安某款车型上市。

今年6月18日,北汽新能源与汽车零部件供应商麦格纳在江苏南京签订合作协议条款清单,双方宣布拟成立合资公司,致力于打造对外开放共享的高端智能纯电动汽车研发与制造中心。

此后不到10天,北汽集团又与华晨集团签署战略合作框架协议,共同开拓东北及全国新能源汽车市场。根据协议,华晨集团与北汽集团将在新能源公务用车、出租车、网约车、私人用车、速递物流及分时租赁领域展开合作,共同树立新能源汽车产业在沈阳乃至东北市场的示范效应。

而在今年7月初中德签署的多项合作协议中,也有不少是关于新能源汽车的。宝马与长城的合作尘埃落定,双方正式签署合资经营合同,各持股50%,投资51亿元成立光束汽车有限公司。此外,大众汽车集团(中国)将与江淮汽车和西雅特品牌共同成立一座研发中心,开发符合中国市场需求的电动汽车车型、车联网及自动驾驶技术以及配套的零部件和核心技术。此外,江淮大众将基于三方各自的技术储备,研发一款具有竞争力的纯电动汽车平台。

典型事例

双积分压力下

长城与宝马合资加速

今年7月10日,长城与宝马正式签署了合资经营合同,双方各持股50%建立合资公司。按照规划,该合资公司将生产纯电动MINI,并规划了一个全新的新能源汽车品牌,将在2021年推出第一款车型。该公司也是宝马在华的第二家合资公司。

在双积分政策的压力之下,长城和宝马都亟待该项目上马。今年4月,工信部发布的《2017年度乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分情况》显示,目前仅有C30EV和WEY P8两款新能源汽车在卖的长城汽车,已入股低速电动车企河北御捷,但仍难抵消其近16万的负积分。而在今年上半年,投资银行高盛将华晨中国汽车评级由“买入”下调至“中性”,原因是进口关税减少或使宝马本土生产的汽车销量及售价受到影响,并分析称宝马5系在去年10月换代后,渠道价格下降也可能会降低品牌吸引力及新X3型号的吸引力。

因此,从今年2月份双方宣布签署合作意向书,到7月新合资公司宣告成立,长城和宝马的这一合资项目进展迅速。

“长城可以借助宝马在全球市场的运营经验,及其在新能源汽车领域的技术积累,提升品牌影响力及竞争力;而宝马也能通过与长城在新能源汽车领域的合作,来应对双积分政策压力,并享受相关政策扶持。”一位不愿具名的业内资深人士分析称,长城与宝马的合作属于各取所需,一方面共同应对双积分

政策,一方面也通过合作加速抢占中国新能源汽车市场份额。“其他企业在新能源汽车领域的合作目的也多是如此。”

动力电池市场合作增多

随着我国新能源汽车产业的飞速发展,动力电池市场的需求也大幅增加。今年以来,不少动力电池企业频频与整车企业达成合作,以求锁定更多市场份额。

动力电池销量已经排名全球第一的宁德时代正在频频与车企合作。7月19日,宁德时代与广汽集团签署合同,双方计划在广州共同出资设立时代广汽动力电池有限公司和广汽时代动力电池系统有限公司。

而早在去年,宁德时代就与上汽集团合资成立了时代上汽和上汽时代两家公司。今年4月,宁德时代又与东风电动车成立了合资公司东风时代,预计到2020年实现年产动力电池系统19.2万套。目前,该公司已经建成投产。宁德时代已经为北汽新能源、吉利汽车、长安汽车、东风汽车等车企提供了电池,并成为大众汽车集团的合作伙伴,与捷豹路虎签署了战略合作意向书。

而作为既是动力电池企业,也是车企的比亚迪,同样计划通过开放共享电池技术平台,谋求与更多车企合作,从而抢占市场份额。今年7月5日,长安汽车与比亚迪签署战略合作协议,双方将联合设立以新能源动力电池生产、销售为主营业务的合资公司。比亚迪董事长王传福表示:“本次战略合作迈出了比亚迪动力电池对外供应的第一步,是比亚迪开放供应链体系的重要进展,对动力电池业务乃至集团的长期发展都具有重大战略意义。”据了解,此前比亚迪的动力电池仅供内部使用。

值得关注的是,车企与动力电池企业还在寻求资本层面的合作。去年,东风汽车入股了宁德时代,长安汽车也通过间接持股的方式换得了宁德时代的部分股权。7月17日,宁德时代与华晨宝马签署了深化合作的合约,除了采购订单,华晨宝马还提到有可能对宁德时代进行股权投资。此外,长安汽车亦将入股比亚迪电池业务板块,双方通过股权关系和资本纽带建立起更为全面的战略合作关系。

典型事例

相互借力 宁德时代与广汽成立电池合资公司

今年7月19日,宁德时代与广汽集团签署《时代广汽动力电池有限公司合资经营合同》、《广汽时代动力电池系统有限公司合资经营合同》,双方计划在广州共同出资设立时代广汽动力电池有限公司和广汽时代动力电池系统有限公司。宁德时代表示,本次对外投资有助于深化公司与广汽集团在新能源汽车领域的合作,充分发挥和利用双方在各自领域的领先优势和资源,进一步拓展公司业务规模,从而提升公司的持续盈利能力、核心竞争力。毫无疑问,作为与新能源汽车相关的核心零部件,动力电池也已成为关系新能源汽车发展的核心单元。不管是对车企还是电池生产企业而言,加强彼此间的合作,能够有效应对政策及市场发展所带来的变化。

即使已成为行业龙头,宁德时代仍面对着巨大的风险。宁德时代曾发布预警称,如果未来市场需求不及预期,市场可能出现结构性、阶段性的产能过剩。有业内人士指出,通过与车企的合资合作,以及相关股权绑定,宁德时代能够尽可能降低风险,同时进一步提升市场份额。

据《新京报》

