

# 市民对代驾服务缺乏信任

## 致使临沂汽车代驾“不叫座”

“酒驾入刑”实施,让酒后代驾服务再次成为热议的话题。然而5月9日记者调查发现,临沂代驾市场依旧是“不叫座”。代驾公司坦言,除了市民守法意识提高之外,对代驾服务缺乏信任是酒后代驾缺乏市场的最主要原因。

### “酒驾入刑”未能催火代驾业务

记者从市工商局了解到,目前临沂市尚无以“汽车代驾”为名的注册公司,“酒后代驾”只是部分汽车租赁公司的业务之一。

安通汽车公司经理张文国告诉记者,国家严查酒驾,让他

看到了酒后代驾的商机,但从公司开张至今4个多月的时间里,代驾业务一直不温不火。而“酒驾入刑”新规也没能催火代驾生意,5月1日至今,公司只接了不到10单生意。

张文国开玩笑地说:“生意

再这么冷清下去,只能考虑裁员了。”他的公司共有专业代驾司机8人,兼职代驾司机20人。

风云汽车公司经理陆全进告诉记者,5月1日至今,公司在代驾服务方面一直保持“零业务”,甚至连市民咨询电话都没

有接到过。“市民守法意识都提高了,只要喝酒就不开车,酒驾入刑可不是闹着玩的。”陆全进说。

之后记者又咨询了几家推出代驾服务的公司,得到的答复异常一致:酒驾入刑并没有给代驾业务带来任何起色。

### 遭遇“信任难”代驾业务难开展

“喝多了脑袋犯晕,谁还敢随便找陌生人来开车?万一出现财物丢失等问题算谁的责任?出现车辆的刮擦怎么算?”谈到酒后代驾,市民郑先生连连摇头。记者了解到,对代驾服务缺乏信心成为临沂代驾业务开展难的主要原因。

张文国告诉记者,自己有朋友在北京从事代驾业务,生意非常好。“一线城市的代驾市场非常成熟,包括代驾公司注册、代驾司机培训以及产生纠纷后的解决等等,都有比较具体的规范进行约束,所以才能打开市场。”

另一位从业人士高杰认为,临沂目前既没有专业的代驾公司,也没有具体的行业标准,从业人员素质参差不齐,这才导致市民对代驾业务缺乏信心。

此外,记者还了解到,代驾业务的收费标准也比较高,

目前几家代驾公司的收费标准多为10公里之内50-60元,此外晚上10点之后还要加收部分服务费。而如果乘坐出租车,10公里也不过花费20元左右,因此在很多市民看来,代驾远不如坐出租车划算。

### 代驾行业需建立行业规范约束

山东隆泰律师事务所律师王柏翹表示,目前国内还没有具体的酒后代驾行业规范,所引发的法律纠纷一般也只依靠民法中的委托合同相关内容进行调解。

记者了解到,目前从事代驾服务的公司一般都会与客户签订一份协议,协议中注明发生纠纷后双方的责任等内容,但一个关键的问题是:客户在饮酒或醉酒情况下签订的,或

者是客户的朋友代签的委托协议,是否具有合同效力。

“随着酒后代驾市场的发展,所引发的法律纠纷也逐渐增多,因此需要出台相应的法律法规和行业规范来整顿市

场。”王柏翹说。她认为,相关法律法规应当涉及代驾市场准入门槛、从业人员资质、委托合同签订标准、发生纠纷后的责任界定与理赔方式等关键问题。

本报记者 邵琳

### 市场难寻

### “2元水果”

本报5月9日讯(记者 王逸群)9日,记者走访市区农贸市场,超市了解到,目前,“2元水果”已不见踪影,就连5元以下的水果也屈指可数。

“我在市场上买了两个小香瓜,就花了7块多钱,怎么这么贵呢?”5月9日上午,在市区站前农贸市场的一个水果摊前,市民刘女士刚买了两个小甜瓜,4元/斤,两个甜瓜1.8斤,共花了7.2元。

“今年夏季的水果真是太贵了。”马师傅在站前农贸市场经营水果摊已经近15年了,他告诉记者,往年从来没有出现过这种情况,以小甜瓜的价格为例,尽管小甜瓜刚上市的价格与去年无异,同样都是每斤6元左右,但去年这个时候,甜瓜的价格已经降到3元/斤,然而,持续一周以来,甜瓜的价格始终在4元/斤。

在市区金源路上的一家水果店内,记者询问最便宜的是什么水果,老板孙女士表示:“当属西瓜是最便宜了,2.5元/斤。”

站前农贸市场的工作人员表示,受春季气温低的影响,水果成熟较晚,大量上市的时间有所推迟。其次,果汁厂、罐头厂大量收购,使得价格抬高。此外,物价的上涨也进一步推高价格。

# 本地雪糕淡出临沂市场

## 外地品牌占据90%的临沂冷饮市场

随着气温的升高,雪糕冷饮的销量也开始逐渐增多。5月9日,记者走访市区多家冷饮批发店、零售店发现,临沂的雪糕冷饮市场上各种外地品牌充斥市场,而本地的冷饮已经基本不见踪影。



### 三大品牌占了90%的临沂市场

5月9日上午,记者来到市区陶然路一家冷饮批发商,老板王女士告诉记者,随着天气的转热,雪糕的销量也随之上升。

记者在店内看到墙面上贴满了伊利、蒙牛、雀巢几大品牌雪糕的广告。提到畅销冷饮的品牌,王女士不假思索地说:“肯定是一些大品牌的雪糕有优势。”

记者询问王女士是否销售本地

生产的雪糕,已有6年冷饮批发工作经验的她表示,店铺刚开业的时候,曾经卖过临沂一县区生产的雪糕。“咬一口,一股香精味,我自己都不愿吃。”王女士表示,自厂家把货送来以后,该品牌的雪糕就一直处于“压箱底”状态。

“虽然是本地生产的雪糕,但价格上并不比品牌雪糕便宜多少,批发价上最多有5分钱的差额,最重

要的是口感不好,且质量也得不到保证,所以基本卖不动。”王女士表示。

随后,记者又走访了几家冷饮批发商及超市了解到,伊利、蒙牛等国内知名品牌冷饮占据了临沂市场的90%,同时,省内的顶喜、美伦品牌冷饮分得少许“一杯羹”,而临沂本地生产的冷饮在市区则踪影全无。

### 外地品牌雪糕销售节节攀升

据伊利、蒙牛冷饮临沂销售代理李先生介绍,2011年第一季度,临沂地区伊利品牌冷饮的总销量位于同类地区的榜首,较去年同期增长近150%。

“外来品牌的冷饮能够快速占领市场,除了产品自身的质量可靠外,很大程度上也依靠厂家在宣传、营销等方面大量的投

资。”李先生说。

“如伊利、蒙牛等冷饮品牌采用给批发商、零售商提供专柜的方式,统一送货、配货,销售产品,这是临沂本地冷饮生产厂家所不能比拟的。”据李先生介绍,2011年,仅在市区范围内,伊利、蒙牛公司新配送冷柜、导柜500台。截止目前,伊利公司累计配

送2000余台,蒙牛公司1000余台。

采访中,不少冷饮销售商家纷纷表示,本地正规的厂家退出市场后,现存的小作坊式冷饮生产明显存在生产工艺落后、产品质量不高、品种单一等各种问题。这些都给了外地品牌冷饮把持本地冷饮市场创造了有利条件。

### 本地冷饮厂家渐渐退出竞争

临沂本地的冷饮生产厂家现状如何?

记者电话联系到北城新区一家乳制品公司,据该公司负责人介绍,尽管早年的时候,该公司生产雪糕、冰棍等冷饮,但随着厂址搬迁以及各种原因,冷饮生产早已停止。而市区一家打算2011年夏季推出冷饮产品的厂家也表示,由

于各种原因,该计划暂时搁浅。

“本地的冷饮生产厂家如果能持续生产3年以上,基本就垮不了,但现在来看很多小作坊为了牟利,甚至铤而走险选择假冒大品牌。”伊利、蒙牛冷饮临沂销售代理李先生表示,如果一味地追求利润,生产过程中有能省就省的心态,小作坊只能形成销量

递减的恶性循环,最终退出竞争市场。

据介绍,目前现存的本地雪糕厂大多是小作坊式生产,而且只看重眼前利润,做“一锤子买卖”,缺乏品牌意识也是让本地冷饮厂家退出竞争的一个重要原因。

本报记者 王逸群

我8岁 I Have A Dream

我要做诗歌小王子

5月14日,开元地产“i have a dream”助学基金启动仪式正式启动。大型世博儿童馆免费开放,百合王北城沂州体验馆中心即将开放中。

8181 999 872 6666

