

■优惠政策倒计时

# 买新车优惠多 二手车难销了

业内人士：新车多了，想换车的人也多了，二手车市场一定会火起来

□记者 武逸民 文/图

购车税减征等购车优惠政策即将到期，不少市民纷纷出手购买新车。新车好卖，二手车怎么样？昨日，记者从市区各二手车交易市场了解到，受购车税减征、汽车下乡、汽车以旧换新等优惠政策影响，二手车市场成交量下滑严重。

## 今年二手车交易量大减

昨日，在龙门大道赵村南一家二手车交易市场内，看车的人寥寥无几。

“今年的二手车生意难做得很。”二手车商王先生说，去年他一共卖出去60多辆车，今年到现在卖了不到20辆。

该市场办公室负责人刘强表示，往年这个时候，市场内的二手车基本已经卖空，“你看，现在停得满满当当”。二手车市场不但交易量下滑，车辆成交价也在下降。二手车商王先生无奈地说：“顶配的飞度售价6万元还卖不出去，以前卖7万元都抢着要。”

## 买新车优惠多是主因

二手车交易量为何大幅下降？二手车经销商多表示“主要因为新车卖得好”。“现在买一台8万元左右，1.6升排量以下的新车，有的可享车辆购置税优惠，有的可享汽车下乡补贴，划算啊。”二手车商王先生说，新车频繁降价，购买新车还能享受优惠政策，加上各销售商不断推出“买车送汽油、送保险”等优惠措施，这都严重影响了二手车的销售。



市区二手车交易市场的车辆档次不高也是二手车滞销的原因。在东花坛附近一个二手车交易市场，记者看到，市场内停的车辆多为普桑、捷达或各种型号的面包车，售价在3万元左右的车占五成以上。“洛阳二手车交易量太少，高端二手车车商多在郑州。”二手车商张先生说。

## 市民换车频繁或将催火二手车市

“明年，车购税等各项购车优惠措施可能被取消，二手车销售状况肯定要好一些。”

刘强表示。

“过去，车已经不能开了，车主才会考虑换车；如今，只要车辆外观过时了，车主就会考虑换车。”刘强说，近两年，我市平均每天有200辆左右新车上牌。汽车属耐用消费品，想换车的车主一般都会先将旧车卖掉，二手车市场交易量将不断扩大是肯定的。

在西方一些汽车消费环境较成熟的国家，二手车的交易量远比新车交易量大，中国汽车市场的发展趋势也将如此。刘强说，洛阳拥有豫西最大的二手车市场，二手车在洛阳火爆销售的状况迟早会出现。

# 整盒购买易过期 药店难觅拆零药

□记者 武逸民

过去，去医院看病，医生开的药都用小纸袋装着，一般消费者买药不会过量。如今，药店多了，但在药店内很少能买到“小纸袋药”。

记者走访市区各大药店发现，由于经营者嫌麻烦，大部分药店未设拆零药品专柜。

## 大部分药店没有拆零药品专柜

“对不起，俺们店不卖拆零药品。”在南昌路一家小药店内，销售员说药品拆零后不好卖，拆零的药品还得用消毒工具拿取——没效益，又麻烦。

在景华路一家药店内，记者转了一圈也没见到药品拆零专柜。销售员对记者说，整盒药品自带说明书，“但如果卖拆零药，不能谁买就为谁单独写一份说明书啊”。所以，店

内的药品不拆零卖。

小药店不设拆零药品专柜，大型药店呢？在景华路大张盛德美附近一大型药店内，记者倒是找到了一个拆零药品专柜。但是该专柜没有任何标志，所售药品种类也很少。

## 买整盒药吃不完就浪费了

药店不卖拆零药，市民怎么看？昨日下午，在上海市场附近，市民陈女士告诉记者，前年春天她的孩子身上起疹子，她到药店买了一盒24粒装的抗过敏药，孩子吃了12粒就好了，“剩下的药放到过期也没派上用场”。

“一盒药少说有十几粒，经常还没吃完病就好了。”市民孟先生说，他家里有一个抽屉塞满了“吃剩下”的各种药。“药店为啥不站在消费者的角度考虑一下，把一些常用药拆零卖呢？”孟先生说。

## 药监局：保证质量的前提下药店应拆零售药

药店是否需要设拆零药品专柜，国家有没有规定？市食品药品监督管理局药品流通科负责人表示，《药品经营质量管理规范》规定，通过认证的药品销售企业都应设拆零专柜并且保证零售药品的质量及疗效。

“国家并没有具体规定专柜应销售哪些拆零药品。另外，该规定并不强制执行，所以很多药店出于利益考虑不设药品拆零专柜。”该负责人说。

“不过，药监部门对拆零药品的质量要求十分严格。”该负责人说，成盒(瓶)药品拆零后，药店工作人员必须在分装药袋(瓶)上注明药品名称、服用时间等相关信息，并将药品的剩余数量、装袋时间等信息进行登记，以确保拆零药品在有效期内销售。

有的是库存老旧款  
有的会先提价后打折  
**秋装大甩卖  
选购留点神**

□记者 王蕾

最近，不少服装商家开始将店内剩余的秋装打折出售，三折、二折的广告随处可见。业内人士提醒，换季服装超低价可能暗藏消费陷阱，消费者选购打折服装时需谨慎。

## 换季秋装折扣惊人

“原价969元一件，现在打三折，只需290元。”昨日上午，在解放路附近一家品牌服装专卖店内，销售人员向顾客推荐打折秋装。“这些秋装折扣怎么这么低？”记者问。一名销售人员说，打折秋装都是库存货，要赶在年底前处理完。

在中州路旁一家男装专卖店内，一件打折秋装外套如此标价：原价1498元，现价299元，优惠力度之大令人吃惊。

## 超低价可能有猫儿腻

品牌服装代理商杨利生说，为了清库存，商家会将服装打六折或七折出售，也有一些断码服装会打五折或四折，但四折以下的折扣不多见。“太便宜的服装猫儿腻很多。”杨先生说，不少商家都会先提高商品标价再打折。

商家如果说“便宜是便宜，一样是今年新款”，消费者也别轻信——这些服装通常为在库房内积压了很久的老旧款式。特别是一些名牌运动装，每年的款式都很相似，消费者很难分辨出积压商品。除此之外，经销商还可将破损服装混在打折商品中处理。

## 啥叫“原价”有标准

杨利生说，消费者稍动些脑筋，就可避免在买换季打折服装时落入消费陷阱：在秋季新装上市时就看中几款服装，待商家打折时再出手购买。另外，消费者在挑选打折服装时一定要仔细检查商品是否有瑕疵并索要发票。

另需注意的是，国家发改委发布的《禁止价格欺诈行为的规定》中对商品的“原价”有明确规定：原价是指经营者本次降价前七日内在本交易场所成交的有交易票据的最低交易价格，商家擅自提高“原价”属于价格欺诈行为。消费者如发现商家有类似经营行为，可向物价部门投诉。

洛阳网 www.lyd.com.cn

买车看车，上洛阳网汽车频道，  
信息真实，最具参考价值