



编者按: 最低工资标准上调了,收入也提高了,但似乎总也赶不上物价上涨速度。房价攀高,油价上涨,子女成长,老人赡养,哪个不是大山,重重压在我们的肩上?从今日起,本报将持续关注现代都市人最大的几项开支——养车钱,买房钱,子女抚养费,老人赡养费,帮老百姓算清账。算清账,才能实现开源节流。

养辆车一年要花多少钱

吃钱的油老虎,挡不住购车热

车主	主要用途	车况	耗油量(约)	每日行驶里程(约)	每年油费(约)	保险费(约)	小区停车费(约)	保养费(约)	其他费用(约)	总费用(约)
王先生	工作出差	三菱猎豹20排量	10升/百公里	100公里	2-3万	5000	1200	2000	3000	3万-4万
张先生	上下班代步	别克凯越1.6排量	8.5升/百公里	20公里	7000	4000	360	1000	1000	1万5左右

(两位市民汽车消费账单)

见习记者 谢挺

“买房生钱,买车烧钱”,几乎成为真理。有车一族在拥有便利的同时,也不得不面对养车压力。在各种消费攀高的当今,买车前,除了估量是否买得起,更要考虑能否养得起。

油老虎,吃钱越来越凶猛

“现在油价涨到了七块多一升,比过去涨了一块多。这差不多让我一年多花了三四千元。”住在合肥皇马花园的王先生这样告诉记者。

因为工作缘故,王先生需要经常出差,所以用车强度要比一般人高出许多。

“每天差不多平均要跑一百公里,车是20排量的三菱猎豹,去年买的,所以还比较省油,差不多每百公里要10升油,算起来的话一年油费差不多两三万元,加上其他保险费、维修费等等,所有费用加在一起接近四万。”王先生同时也向记者大倒苦水,“虽年收入能有十多万,光花在车上费用差不多占了收入的三四成。”这让每年要还房贷的王先生颇感压力。

但也并不是所有人都如同王先生一样高强度用车,在三孝口上班的张先生表示平时只是上下班用车,假日期间也只是开车带着全家去附近公园游玩。平均算下来,每天跑20公里,所以一年下也要吃掉七八千元的油费,所有费用加起来也就在一万五千左右。对于这样的消耗,张先生表示压力并不算太大。

养辆车,烦恼但也幸福着

“如果五年前,在合肥你用20万投资到房子上,现在至少升值到40万,但是你用20万买个车,到现在不仅车价会缩水到10万不到,另外,还需要透支你接近20万的养车钱。这样算起来,同样是20万的投资,一个收益20万,一个“亏损”30万,一来一回就是五十万的差距。”一位私家车主曾经向记者算了这样一笔账。

虽然从投资上来说,买车绝对是只亏不赚的买卖,但这依然阻挡不了市民买车的欲望,据媒体报道,仅去年一年,合肥就有近9万辆新车上路,相当于每天要新增两百多辆新车。“用车的确是烧钱,但也给我的生活带来极大的便利”,王先生表示,“自己开车上班,也就半个小时左右。除了工作需要经常用车,逢年过节,拜访亲戚朋友,车真的太能派上用场。”

“以前一直骑电瓶车,虽然也很方便,始终没有安全感,一辆汽车虽然同样是代步工具,但真正拥有自己的专属空间,更安全舒适了。”今年新购一辆小排量车的张女士如是说。

在合肥,除了一大批人从无车一族蜕变为有车一族,更有一批有车一族开始更新换代自己的爱车。“现在再开以前的车,稍微快点就感觉发飘。”某位刚购置新车的车主这样对记者说。

钱不够,也要提前过车瘾

“准备买一辆十万元左右的车,虽然现在只有五万的现金,但我可以用信用卡,从银行贷款5万,分24月还款,一个月还上两千多就能实现驾车梦了。”刚进入职场两年的小方这样规划自己的买车方案。

据驾校业内人士透露,开车也已不是某些成功人士的专利,现在越来越多的年轻人甚至在读大学生都开始来驾校学驾驶了。“现在学驾照,即使暂时买不起,但真需要车的时候,也可以从租赁公司租车,一天也就两三百元,这样就不用付高额的养车成本了。”正在学驾驶的80后小王这样告诉记者。



30多家景区“扎堆”经营漂流

“靠天收”景区“吃不饱”



记者 董艳芬

进入五月,天气开始逐渐炎热,人们已经嗅到了夏天的味道,省内各大漂流景区也纷纷宣布“开漂”,这标志着我省正式进入“漂季”。

记者采访了解到,前几年尚不到10个漂流景点,如今已经猛增到30多个。由于漂流景区受天气影响大。业内表示,“靠天收”的漂流景区因客流下降而“吃不饱”。

现状: 30多景区“扎堆”漂流

4月20日,由浙商投资新建的霍山孔雀河漂流景区正式开门迎客。据不完全统计,截至目前我省漂流景区数量已达30多家。

“光黄山地区的漂流就有头十家了,客源竞争可想而知。”泾县旅游发展公司总经理芦军表

示,为了提升产品竞争力,早在2007年,公司旗下的“江南第一漂”就在竹筏基础上新增了皮划艇项目,并加大了与周边资源整合步伐。“仅靠漂流很难吸引到游客,目前,我们已与云岭新四军、宣纸文化园等景区联手,共推旅游线路。”芦军坦言。

调查: 投资漂流景点最少需200万

据了解,投资一个漂流景点成本最少200万,如若经营不善,成本五年之内都无法收回。

“200万的投资已够小的了,我们收购白马潭漂流,前后将花了近一千万。”安庆白马潭漂流景区副总经理郝小炉透露,由于漂流产品竞争激烈且同质化严

重,景区在10年之内若能收回成本已很不错了。

而为了开拓市场,郝小炉也不断给白马潭景区发展“支招”:“我们已给产品做了包装,在漂流中穿插了互动性的文化表演,并在行程中新增篝火晚会、户外野营等体验项目。”

瓶颈: “靠天收”景区“吃不饱”

“影响漂流的因素太多了,遇到洪水、干旱及突发自然灾害,游客都不能漂。”说到漂流景区的经营困境,郝小炉感触颇深。

同样在安庆,与白马潭漂流景区仅一水相隔的九曲河漂流也未能幸免。据郝小炉透露,因为

上游河道缺水,今年九曲河漂流还迟迟没有营业。

另外,随着漂流景点数量的增多,竞争也日趋白热化。在前两年,就曾出现过80元的门票最后低到40元的情况,市场竞争的不规范已经让许多漂流市场负责人感到“很受伤”。

支招: 漂流应像“旅游综合体”看齐

“漂流景点受天气影响较大。”合肥旅行社业务经理张英表示,因漂流景点单一且受天气影响大,旅行社很少单独将漂流景点当做一条线路来推。

不过对于漂流景区的发展,全景旅游策划公

司吴春生表示。“漂流景区要发展,形成自己主打的卖点是关键。”吴春生建议,我省单项漂流景区发展应以漂流为主,集生态观光、餐厅住宿、实景演绎、会议娱乐为一体的综合性旅游项目。