

汽车扫“盲”——拒当马路杀手

近日，小悦悦事件轰动全国，很不幸，汽车成为反面角色之一，只不过，在与逃逸的驾驶者和冷漠的旁观者面前，它是那么的不起眼。但是，不起眼不代表不存在，是时候关注汽车盲区了，毕竟你我都会成为车主，或者都会有开车的那一天。假如你不想有下一个“小悦悦”，不想自己无意中成为那个刽子手，就一起来“亡羊补牢”吧，希望“为时未晚”。

如何避免行车中的盲区

首先必须认清一点，任何汽车都有盲区。不要以为SUV坐姿高、视野大、看得远，一切尽在掌握中，殊不知，SUV盲区远比轿车来得大，因为它的块头更大，并且，为提升整车刚性，A、B、C柱设计得尽可能粗壮。也不要因为轿车拥有倒车雷达、倒车影像等一系列电子设备，就掉以轻心，再先进的雷达也有盲区，多数雷达对于矮小、细小的物体是“无动于衷”，根本发现不了。买车和用车时，一定要对这车辆的盲区有大概了解，在倒车和变线前，提醒下自己，会不会有人或车“躲”在盲区里？假如有，该怎么办？

人的视野也有盲区。眼睛在正前方，视野宽幅远未达到180度。开车时，观察两侧后视镜，都需要稍微转头，这意味着，看一侧，就会忽视了另外一侧。理论上，通过时间差，人可以做到毫无盲区，但疲

劳时，注意力明显下降，这时，盲区也就出现了。开车能一点都不疲劳吗？显然是不可能的！长途驾驶，车每开两个小时便休息五到十分钟，看似有点浪费时间，实是降低疲劳最有效的方法。

再次，不要让自己处于别人的盲区当中，换言之，要让别人看到你。笔者出国时，看到外国人白天也开着车灯，很是奇怪，一询问，得到的答案是让别人看到自己，不仅让对向来车看到自己，而且也让旁车看到自己，进而减少交通事故的发生。不管是国道，还是高速，假如你想超车，速度一定要快，不要扭扭捏捏，长时间跟在别人侧后，再危险不过，因为对方看不到你。不要让孩子在汽车旁边玩耍，更不要让他们在停车场里奔跑。目前中国车主开车前能望一眼车辆前后的，少之又少。

最后，强烈谴责一下买卖本子的行为。驾驶不是儿戏，不熟悉汽车各项功

能、不具备一定的技巧，便开车上路，是谋财害命。笔者曾多次遇到在马路走上走S弯的车子，谨慎超越时，看到那驾驶员正襟危坐，战战兢兢握住方向盘，两眼直视前方——估计他的证不是直接买的，就是学得极其不认真。

相关链接

安全倒车的方法

倒车前，不管有没有安装倒车雷达，最好看看车后方和左右方，尤其要注意一些大石头、钢管、消防栓和水管之类的障碍物，更要注意车后有没有水沟或是小河，这些更加危险；其次，在倒车打方向时，头要不停地转动，前后左右多观察。倒车时切忌不可猛踩油门，缓慢倒车是安全的前提。另外，如果有随乘人员，让他在车后指挥。

(凤凰)

“山路”十八弯

世界上最弯的街道——九曲花街。

位于美国旧金山市区俄罗斯山丘(Russian Hill)上的九曲花街(Lombard St, 直译为“伦巴德街”), 是世界上最弯的街道。这条街道有八个急转弯。这条街当初是为了使繁忙的交通有所缓解而设计建造, 如今却成为旧金山最吸引人的一条街。

(据凤凰网)

▲九曲花街的夜晚
▼九曲花街的白天



中消协:汽车加价销售花样多

买前要对比

针对重庆消费者张先生在汽车经销商处购买某品牌汽车时被无端加价的行为，中消协有关负责人10月31日接受记者专访时指出，汽车加价销售花样多，消费者买车要认真对比。

中消协有关负责人介绍，从张先生的投诉得知，购买一台市场指导价为28.3万元的汽车，最终购车价加到38.6万元。这种现象在三季度的汽车投诉中相对突出。三季度，汽车投诉同比增14.7%，位居投诉增幅第四位。其中一些“畅销”品牌汽车在销售中存在加价现象。这些加价情况包括：生产经营者采取“饥渴式”营销手法，通过产量控制甚至囤货惜售等手段，为加价销售牟取不正当利益创造条件；经

营者将符合全款购车条件的消费者诱导采用按揭付款方式，将加价收费暗藏其中；在汽车厂家指导价的基础上直接现金加价；通过强制搭售配饰、保险或保养服务卡实现变相加价；通过预收定金、诱导消费贷款、收取中介服务费等手段实现偷偷加价等。

中消协认为，明码标价是价格法规明确要求的市场销售行为，“价外加价”的汽车销售方式不仅涉嫌收取商业贿赂，还侵犯了正常排队消费者的合法权益；而强制搭售配饰、保险或保养服务涉嫌不正当竞争；对于诱导特别是误导消费者支付远大于市场价值费用的，则涉嫌侵犯消费者的知情权和公平交易权。

为此，中消协提醒消费者慎重对待汽车厂商的饥渴式营销宣传，对于加价销售最好的办法是等待价格回归理性后再作出购买决定，拒绝参与加价销售活动。在购车过程中，消费者要对汽车的市场指导价及经销商的要价进行详细对比，特别是对经销商推销的加装、保险、维修保养等费用做到心中有数，对于商家的不合理收费要明确拒绝。消费者在与商家交易过程中，要保留好相关票据，主动维权。对于加价销售等损害消费者合法权益的行为，消费者协会将相关投诉依法进行调解直至公开揭露批评，或移送政府有关部门依法查处。

(据新华网)

五菱青岛基地 将成通用出口枢纽

经过一年多的建设，总投资达11.38亿元的上汽通用五菱青岛分公司整车产能二期扩建项目日前正式竣工投产。由此，上汽通用五菱青岛分公司整车年生产能力由原来的30万辆提升至51万辆，产能有效提升70%。

在上汽通用五菱青岛分公司整车产能二期扩建项目竣工投产仪式上，通用汽车董事长兼首席执行官艾克森表示：“上汽通用五菱青岛工厂将成为通用汽车重要的出口枢纽。这里生产的微型商用车正被销往全球越来越多的市场，并期待在这些国际市场也能取得如同在中国一样巨大的成功。”

实际上，上汽通用五菱青岛分公司一直是上汽通用五菱拓展北方市场、探索多点制造模式的重要基地。上汽通用五菱总经理介绍，“上汽通用五菱微车市场占有率已提升至46%。在‘产品输出’、‘管理团队输出’、‘业务模式输出’为代表的全新海外业务上，上汽通用五菱截至9月底，整车出口业务提前超额完成年度预定目标。同时，五菱宏光工装总拼线已经于10月份开始运往印度，这是上汽通用五菱第一次以工装方式出口，为后续印度、埃及等海外项目实施量产奠定了基础。”

作为上汽通用五菱在北方地区的重要生产基地，青岛分公司拥有整车和发动机两大制造工厂，主要生产五菱荣光、五菱兴旺及PN系列微型货车。经过6年多的生产经营，目前青岛分公司已累计生产整车131万辆，发动机86万台。旗下产品五菱荣光自2008年上市以来，累计销量已超过85万辆，成为国内销量增速最快的单一车型。今年1-9月，青岛分公司已累计完成销量超28万辆。

另外，上汽通用五菱年产40万辆整车能力的柳州新乘用车基地也已于今年7月开工。随着青岛和柳州两基地的相继扩建和新建，上汽通用五菱“南北联动、灵活调配”的布局将得到进一步完善。

(鹏亮)

汽车养护

汽车喇叭故障 解决方法

喇叭是开车时频繁使用的装置，如果喇叭出现故障，开车的时候会很不方便。有时按了喇叭，声音不是像蚊子叫，就是很沙哑，甚至连一点声音都没有。这究竟是什么原因造成的呢？

我们先来看看喇叭是如何工作的。当按下转向盘上或其他位置的喇叭按钮时，来自蓄电池的电流会通过回路流到喇叭继电器的电磁线圈上，电磁线圈吸引继电器的动触点开关闭合，电流就会流到喇叭处。电流使喇叭内部的电磁铁工作，从而使振动膜振动而发出声音。

根据笔者的经验，在很多有关喇叭的故障中，出现问题时往往是喇叭本身的故障。特别是某些汽车设计的喇叭安装位置存在缺陷，在下雨时很容易使喇叭被雨水淋湿，造成喇叭的损坏。当喇叭不响时，常见的故障部位不外乎有3点，即喇叭本身、喇叭开关触点以及喇叭线束，当出现故障时可以参考下面的步骤检查。

(1)有时不响。按喇叭开关，如果喇叭有时响，有时不响，多是喇叭开关内部的触点接触不好，有些也是喇叭本身的问题。

(2)声音沙哑。多是由于插头接触不良，特别是转向盘周围的各个触点，由于使用频繁，容易使触点出现磨损。

(3)完全不响。首先检查熔丝看是否熔断，然后拔下喇叭插头，用万用表测量在按喇叭开关时此处是否有电。如果没有电，应检查喇叭线束和喇叭继电器；如果有电，则是喇叭本身的问题，此时也可以试着调节喇叭上的调节螺母看是否能发声，如果还是不响，则需要更换喇叭。

(慧聰)

