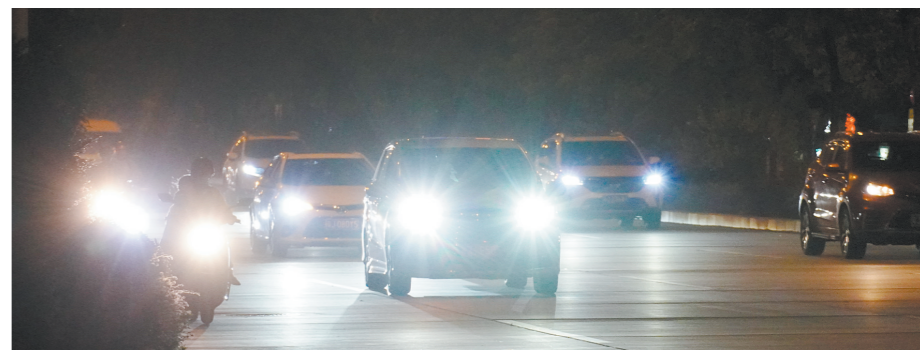




在“双11”到来之际,不少新能源汽车品牌也推出购车优惠。

瞬间致盲! 滥用远光灯危害大 车主要养成文明驾车好习惯



滥用远光灯危害大,车主要养成文明开车的好习惯。张泽彬摄

“行驶的时候,经常被对向来车的远光灯照得难受。”近日,车主吴小姐向记者诉说了一件烦心事。她晚上在市区行驶的时候,经常被对向来车的远光灯晃眼,弄得短时间看不清前方的路。

相信不少开摩托车、小车,甚至骑车的司机,都对“滥用远光灯”深恶痛绝!远光灯可使司机瞬间致盲,国内已出现了因对向来车远光灯晃眼,而引发行人被撞的交通意外。那么,江门滥用远光灯的情况多吗?面对对向来车滥用远光灯时,车主该如何处理?

文/江门日报记者 陆沿任

记者体验 滥用远光灯危害大

近期,记者通过江门日报官方微信公众账号发布了关于交通文明的微信调查,邀请读者们对自己最常遇到的以及最反感的交通不文明行为进行投票。调查结果显示,滥用远光灯成为市民最常遇到的以及最反感的交通不文明行为之一。

近日,记者晚上驱车前往新会区启超大道御品南家前路段。经过半小时的观察,记者发现,该路段照明条件良好,道路上的机动车基本都打开了近光灯,但有8辆路过的机动车打开了远光灯。从前方看,这些车辆的灯光非常刺眼,从较远的地方也能对人眼产生影响。

同时,记者在驾车行驶的过程中,也遇到个别车主滥用远光灯的情况。当遇到后方车辆使用远光灯,刺眼的强光通过后视镜照射到眼睛,像两个“小太阳”,让记者感到眼睛不适。当遇到对向车辆使用远光灯,刺眼的强光直射到记者的眼睛,立刻感受到刺眼难受,会车一侧视野基本被强光覆盖,另一侧视野也受强光影响变得模糊。

根据《中华人民共和国道路交通安全法》第四十八条规定:在开启路灯或者其他照明较好的道路上,不应开启远光灯。开启远光灯的车辆应该在距离会车150米之前切换至近光灯。

“车辆的远光灯能让驾驶者在照明不良的路段看清路况,但不正确使用远光灯可能会给其他驾驶者和行人带来危险。”“长城中江区域总经理甄健威表示,远光灯可使对向驾驶者视觉上产生瞬间致盲,最长时间持续2—3秒,驾驶者如果在行驶过程中遇到对向车辆使用远光灯,不仅视线会严重受阻,还可能因为眩光产生短暂视野盲区产生事故。

“平时在市区行驶时,确实遇到很多车主使用远光灯,这时候只能尽力转移视线避开灯光,不然看不清前方很容易发生事故。远光灯会让对向驾驶者对速度和距离的感知力下降,对宽度的判断力下降,影响驾驶者对路况的判断。”甄健威说。

业内人士提醒 转移视线避免遭到正面直射

一汽丰田江门华通4S店服务部部长苏杰清表示,很多车主没有养成文明驾车



预售价格12.8万元起 星瑞L智擎亮相江门



星瑞L智擎即将上市。

近日,吉利旗下的新款车型星瑞L智擎亮相吉利江门鑫源4S店。据悉,新车将于11月10日开启预售,并于11月21日正式上市,预计售价为12.8万—15.2万元。

相比现款车型,星瑞L智擎在外观上有所升级,车身更长、更宽,并配备专属车漆——晴山紫渐变色。车辆还搭载远光一体透镜大灯,最远可照射160米以上。此外,新车提供17/18英寸两种规格轮毂选择,并采用全新熏黑处理,在尾部采用贯穿式灯组和双边双出排气管。

内饰方面,吉利星瑞L智擎借鉴了吉利银河系列的设计风格,前排采用四幅式多功能方向盘,配备长方形式的全液晶仪表盘;中控大屏为竖置式布局,并搭配怀挡

(文图 红林)

『双11』车商开启降价促销模式

最高优惠2万元,二月买车较优惠

最高优惠12万元 “双11”车商优惠力度大

“购买汉EV冠军版,交2000元订金可以抵1万元购车款!”在比亚迪王朝网江门一家经销店,只见销售人员正在积极推销“双11”购车优惠,吸引不少消费者的关注。

事实上,早在11月初,比亚迪就宣布多款热销车型降价。比亚迪表示,11月1日—30日开展限时订金抵购车款活动,护卫舰07享2000元订金抵2万元;海豚、海豹冠军版享2000元抵9000元;宋PLUS冠军版和驱逐舰05冠军版享2000元抵7000元。此外还有全系享2年0息、最高8000元置换补贴等优惠。

“‘双11’购车优惠,我们也有!”在零跑汽车,销售人员向记者介绍,11月1日—30日下订最高可获得补贴1万元。此外,部分车型还可享受5000元选装基金、950元交强险、家充服务包等补贴。

此外,在“双11”即将到来之际,还有两家车企也发布了降价通知。吉利旗下的领克汽车宣布,11月完成领克08车型大定锁单,且于12月

31日完成提车,即可享受6000元购车补贴、免费升级哈曼卡顿23扬声器音响等权益。

长城旗下欧拉汽车则针对旗下“闪电猫”车型推出了限时优惠3万元的措施。

值得注意的是,极氪早在10月中旬就开启了优惠活动,从10月16日起至今年年底,优惠涉及多款车,其中,极氪001限时优惠3.7万元,或提供价值6.3万元的产品升级、金融、充电等权益,两部分优惠不重叠使用。极氪X最高优惠可达5.1万元,极氪009优惠可达1.6万元,包括增配和置换福利等。

一向价格稳定的新能源汽车都出现了降价的情况,燃油汽车自然有过之而无不及。

“吉利江门鑫源4S店‘双11’抢先购活动正在进行中,推出20多辆特价车,史无前例优惠2万多元。”上周末,吉利江门鑫源4S店副总经理张德荣在微信朋友圈吆喝,吸引不少消费者的关注。

无独有偶,“卡罗拉最低11万多

元就可以包牌了。”一汽丰田江门永佳4S店市场经理林金鸣也向记者表示,目前一汽丰田全系车型优惠2万至4万元,其中畅销车型卡罗拉最高优惠2.3万元,部分亚洲龙车型优惠高达3万元。作为同门师兄,广汽丰田同样优惠力度不小。记者从广汽丰田江门永佳4S店了解到,该店全系车型最高优惠3.5万元,其中旗舰车型凯美瑞优惠2万元,热销车型雷凌优惠也高达2.5万元。

路虎捷豹江门经销商一名工作人员告诉记者,目前店内全系车型降幅都在10万元以上,路虎发现运动版包牌落地价26.8万元,直降12万元,其中路虎揽胜·极光包牌落地价29.8万元,直降11万元。“这样的优惠幅度,可以说是空前的。”捷豹路虎江门经销商工作人员说。

“今年以来,由于许多汽车厂家官降,当地政府也出台了购车补贴政策,再加上车商给出的优惠,所以总体价格比往年同期都要低不少。对于有购车意向的消费者而言,确实是值得入手的时候。”林金鸣说。

冲刺全年目标 车商积极提升销量

积极开展促销活动的背后,是汽车经销商今年以来的总体销量压力。据业内人士透露,每一年汽车厂家都会对经销商进行考核,对于顺利完成或超额完成考核任务的经销商,厂家会给予一定的返利。经销商如果完不成设定的目标,销售返利、提车返利等一系列返利都成空谈。所以,为了拿到返利,他们必须要低价卖车,完成任务。

“往年光景好的时候,江门新增汽车数量的同比增幅都维持在两位数,所以不少汽车经销商都能在11月提前完成厂家的全年任务。今年受经济大环境影响,江门新增汽车数量同比去年是下滑的,许多汽车经销商都感到压力不小。”江门宝成集团市场总监张帆说。

“现阶段,观望的消费者很多,我

们希望把观望当中的消费者都吸引过来购车。”林金鸣告诉记者,前几年因为疫情的影响,许多汽车厂家纷纷减产,由此不少汽车厂家对今年销量的期望值较大,给汽车经销商的任务也比较重,目前他们店完成全年任务量70%左右。“四季度的销量非常关键,如果上不去,就会影响全年的考核,所以我们必须冲任务,没有什么比真金白银的优惠更有吸引力。”林金鸣说。

东风本田江门金乐4S店一名工作人员也表示,今年整个车市大环境都不太好,“往年这个时候,我们的任务都完成得七七八八了,但今年到目前为止,只完成了全年任务的七成,所以在年内完成任务压力很大,只能继续保持优惠促销。”该名工作人员说。

促销活动多 11月买车较实惠

按照历年汽车市场的惯例,每逢年末都会出现一个促销高潮,为了完成厂家的全年销售任务,汽车经销商都会在11月频繁开展促销活动。据记者走访了解,今年也不例外,广汽本田最高优惠3万元、东风本田最高优惠4万多元、广汽传祺最高优惠2万元、一汽丰田最高优惠4万元、吉利最高优惠2万多元……借着“双11”的热点,各式各样的购车促销可以说是层出不穷。

“消费者如果想用实惠的价格买到心仪的车型,那就得赶紧下手,越往后汽车价格越贵。”张伟星告诉记者,这个月一过,就是传统的汽车销售旺季了,届时,买车的人会比较,同时经过11月的促销,汽车经销商的库存压力也将变小,不排除个别汽车经销商会缩减优惠,提前销售。他还提到,2023“乐购湛江”金秋汽车促消费活动将于12月19日截止,恩平汽车促消费活动第二轮将于本月15日截止,由于购车补贴先到先得,所以消费者想享受补贴的话,就要尽早买车。

林金鸣也认为,消费者买车要趁早,最好赶在11月下手。“消费者在12月买车优惠会少一些,因为届时部分汽车经销商可能已提前完成了厂家的全年销售任务,再加上12月是传统的车市销售旺季,优惠力度会有所减弱,所以广大消费者想买的话,最好在11月出手。”林金鸣说。

不过,也有业内人士提醒,想在现阶段买车的消费者,买车前应及时掌握汽车价格信息和动态,如哪些是新上市车型,哪些是老款车型。一般新上市车型是很少有优惠的,而老款车型为了让利新车型,降价幅度相对比较大。“在选车时,消费者也要做到心中有数,尽量把车子的功能、用途、油耗、安全因素等都考虑在内,切不可盲目跟风消费,因为同一款车适合别人并不一定适合自己。现在各品牌针对不同的消费需求和定位推出的车型足以满足各类消费者,建议消费者买车前多听取各品牌销售人员介绍,以及上网查阅相关资料,综合对比后再作决定。”张伟星说。

“看到现在优惠力度那么大,有点心动,想买辆新车回家。”上周末,在走访汽车4S店过程中,前来试驾体验的周先生告诉记者。随着各大电商平台启动一年一度的“双11”预售,汽车行业也开启了降价促销模式。

事实上,随着今年第四季度车市“收官战”的到来,本地的4S店也是一派忙碌景象。包括新能源汽车体验店、4S店在内的不少汽车经销商均积极开展降价促销活动,期待在最后关头冲一波全年销量。

“双11”车商优惠力度大。



“双11”车商优惠力度大。

文图 江门日报记者 陆沿任