

本期天

全球召回 一个气囊引发的惨案

汽车消费维权 曝光台

征集汽车消费市场维权线索 曝光汽车消费中的违规行为

电话: 13700760051 邮箱: xyrbqcsd@163.com

□本报记者 张继疆

据报道,本田公司近日宣布将在全球范围内额外再召回450万辆存在安全气囊隐患的问题车辆。目前,因为高田安全气囊缺陷而丧生的消费者达到了8人。本田公司表示,此次额外召回的450万辆汽车并不涉及美国市场,其中有163万辆问题车位于日本市场,为飞度小型车和CR-V紧凑跨界SUV,目前本田仍在整理其他市场受影响车辆的细节信息。上一次本田召回高田气囊车是在5月14日,涉及480万辆。

超过4000万辆 史上最大规模召回

自2008年高田缺陷气囊浮出水面开始,据报道,因安全气囊在弹出后突然爆炸并弹出金属碎片,至少已经造成数人死亡和超过百起伤害事故。全部死亡案例都发生在本田汽车上。直到通过专家调查发现高田气囊存在的巨大隐患,以日本车

企为代表的全球汽车,此次才开始集中性地大面积召回。截至7月初,所有车企因高田气囊总计召回了超过4000万辆汽车,是历史上最大的一次汽车召回。高田公布的使用有安全隐患气囊的汽车品牌涉及丰田、本田、马自达、宝马、日产、三菱、斯巴鲁、奔驰、奥迪、克莱斯勒、福特和通用。目前,尚无法律精确统计究竟有多少高田气囊需要更换,预计召回数量还会继续增加。

事情的起因,全球汽车业并不陌生:日本东京汽车配件商高田公司生产的安全气囊,副驾驶气囊展开时,气体发生器容器可能损坏,导致碎片飞出,伤及车内人员,存在安全隐患。之所以说并不陌生,是因为高田气囊问题由来已久。在过去近十年内,断断续续发生的因采购高田气囊而召回的国际汽车案例,就没有停止过。只不过,此次高田气囊的问题,引发了全球广泛性的召回。

国产自主品牌厂商集体失声

作为全球第二大的安全气囊供应商,高田在中国也有不少客户,不过在全球已经发起超4000万辆召回的背景下,高田的中国客户目前还没有发出声明,更没有发起车辆召回。据了解,使用高田气囊的主要中国自主品牌厂商有吉利汽车,一汽轿车和上汽集团等。如上汽荣威950、一汽奔腾X80等车型均有使用高田气囊。根据上海高田的介绍,该公司产品供应的国内客户还有东风汽车和长丰汽车等。

爱车装的是高田气囊怎么办?

7月13日,国家质检总局发布了关于高田气囊的安全提示。自2013年以来,多家汽车生产者因高田气囊气体发生器异常破损、金属碎片飞溅问题在全球范围内召回的车辆达到4000万台,主要分布在美国、日本和中国市场。中国市场已累计召回47次,涉及车辆240余万台,37个

车型。根据高田公司提供的数据,截至今年6月,因该问题在全球造成了6起死亡事故,并造成了近百起人身伤害事故,存在严重的安全隐患。

鉴于高田气囊问题影响范围大,车型多,且召回车辆的年款范围广,为了减少和避免因高田气囊缺陷造成人身伤亡事故的发生,国家质检总局提示使用相关车辆的消费者及时与生产者或授权经销商联系,确认您的车辆是否在召回范围内,并尽快实施召回免费维修,以消除安全隐患。

我们致力打造信阳地区第一互动购车平台

我来帮

看车、购车、汽车维修

QQ: 1478889960

内,并尽快实施召回免费维修,以消除安全隐患。

据了解,如果在交通事故中发生因气囊气体发生器异常破损、金属碎片飞溅而造成乘员伤害的情况,请有关单位和个人及时登录国家质检总局缺陷产品管理中心网站、关注微信公众号或者拨打国家质检总局缺陷产品管理中心热线电话,报告有关伤害情况或者提交相关缺陷线索。

“路怒症”是病 得治!

□刘远强

继今年5月初,因别车行为,成都男司机暴打女司机事件后,7月5日,北京房山区京周路上发生一起车祸,两辆小客车行驶中因司机斗气,车辆失控撞向路边公交站台,造成5名无辜路人死亡。两辆小客车的司机宋某和李某因涉嫌以危险方法危害公共安全罪,被房山警方刑拘。

就在此前,河南新乡两名司机斗气一人被捅致死;武汉两名司机也是因为开车斗气,最终以一辆车撞向水泥护栏,车头撞毁告终。本是一起很普通不过的礼让行为,一些司机就是为了争个面子不惜互爆粗口、拳脚相向,甚至拿他人生命当儿戏。是什么样的心理纵容这些司机不顾后果地去“玩命”?

有媒体对司机调查显示,受访者均后悔不该开车斗气,多数司机表示遇上斗气顾不上想太多,先解了气再说。反正自己在车内是安全的,不会存在生命危险,否则不会冒险斗气开车。在这样的生命心态之下,他们往往将路人的生命安全抛之脑后,置之不理,最终酿成车祸受到法律严惩。

近几年,随着人民生活水平的提高,汽车陆续走进千家万户。“开车族”越来越多,随着这个群体越来越壮大,他们共同的“症状”也越来越明显。这群人中,无论是知书达理的小资,还是风度翩翩的白领,往往当他们握紧方向盘时,都变得

脾气火爆、脏话乱飙,这种通病被叫做“路怒症”。这种现象,在喜剧片《屌丝男士》里面被刻画得生动、形象,剧中调侃了新司机和老司机的区别,说新手都是稳稳当当开车的,老司机开车就让人不忍直视:“你会不会开车,你怎么开车的!靠……”一连串的脏话。虽说现实中并不是每个司机开车时都像大鹏扮演的老司机,但是艺术来源于生活,这样的人在我们身边也是比比皆是。

“路怒症”轻则损失财产,重则危及自己和他人的生命安全。导致驾车风气如此暴戾的原因,一方面是因为没有严格的法律约束,一些人才会肆无忌惮。另一方,这种陋习已长期形成,并成为很多新老司机效仿的对象。当今,在多岁的“路怒”行为之下,治理这种病症,只有加大法律惩戒打击力度,让司机视“路怒”惩戒为高压线,养成由不敢碰到内心不愿碰的自觉意识,才能有效杜绝开斗气车引发的灾祸。

在生活中,如果我们能够多一分宽容之心,少一分暴戾之气,便不会引发不必要的纠纷、血案。消除“路怒”,靠法律惩戒仅仅是外在的,关键是司机要从内心自我约束、自我控制。良好的社会氛围,需要人人参与,共同营造!如何给下一代树立榜样,值得我们每个人反思!

大众评说

三伏天 让爱车经受住“烤”验

□本报记者 刘远强

7月14日上午,市民唐女士向记者反映,13日,她驱车回商城老家走亲戚,不料返程的路上爱车突然熄火,即便重新启动发动机,怎么踩油门也提不上劲儿来,只听见车辆引擎盖传出“噗噗”的响声,“3年来第一次遇到这种问题。”唐女士很疑惑。

为了查明原因,唐女士赶忙打电话向朋友求助,发现是水箱开锅了,导致开锅的原因是买车3年,她竟然从来没有换过防冻液。去掉拖车费600元不说,送去修理厂维修,修车师傅告诉她由于水箱开锅导致缸体变形维修费用需要3000多元。“都怪自己平时不关心保养问题,刚进三伏天就发生这种烦心事!”唐女士后悔地告诉记者。

针对此事,记者采访了北京现代信阳和润4S店的售后经理徐建华。他表示,唐女士3年没换防冻液与汽车保养规定不符,更换防冻液一般为每2年一个周期,劣质防冻液更换时间则更短。“唐女士的爱车出问题主要是由于水箱缺水造成。”徐建华向记者介绍,汽车的散热原理是将发动机缸体的外壁做成散热片状安装在密闭的机壳

内,通过两根进出水管与水箱连接,在循环水泵的作用下进行循环,然后用循环水流将发动机缸体上的高温带至中网内的散热水箱内,最后通过水箱外部的散热装置将热量散发到空气中,冷却后的水流再继续循环工作。“水箱一旦缺水,便达不到标准散热效果,如果唐女士行车过程中及时发现水温表指针明显上升,停车降温后送往附近维修厂检查一下便不会造成这种后果。”徐建华说。

徐建华最后提醒广大市民,随着三伏天到来,我市气温逐渐升高,炎炎夏日是水箱开锅的高发期。由于正常保养只是更换机油和三滤,车主便忽略了水箱还需添加或更换防冻液一事。为避免发生开锅现象,车主要不定期检查水箱是否缺水、漏水,加水盒的水位线是否在规定尺线内。如果行驶过程中发现仪表盘指针接近红线(正常为中线),立刻停车降温,并及时送往附近维修厂检查。降温过程中千万不要擅自用手揭开水箱盖,由于水箱内有水处于沸腾状态,加上里面有气压,揭开水箱盖容易被溅出的水花烫伤。“广大车主应多了解一些汽车保养知识,不仅有助于保护爱车,还可避免不必要的危险出现。”徐建华说。

“伏”兵四起 我市车企促销战白热化

□本报记者 董文俊 张继疆 刘远强

7月13日,今年的“伏天”悄然而至,与上个周末千股飘红的红火相对应的的是我市突如其来的高温以及车市各车企再次年中发力,从“庆生暗战”直接进入了白热化促销战。今年的中伏有20天,但在头伏的第一个周末,7月18日,各4S店的促销战就如同十面埋伏般,直接进入了高潮。

长安福特 冰爽风暴

7月18日,长安福特信阳亮源4S店将推出“冰爽欢乐购 全家总动员”主题活动,现场将举办各种亲子互动游戏,如芝麻开门、足球争霸、DIY沙画,让您和孩子更加默契,给孩子一个不一样的假期。

广汽传祺 庆生八重礼

7月18日,广汽传祺信阳骏海

4S店将迎来周岁的庆典。活动当天,将有不计成本的售前优惠和超低折扣的售后优惠静候各新老车主光临,并有八重好礼等待申请消费者。其中包括:进店即可享受价值58元精美礼品的进店礼;凡进店试驾客户均可获得定制礼品一份;购车惠上惠:GS5钜惠3万元、GA6钜惠2万元、GA3S钜惠1.5万元、限量12台挑战全年最低价;公务员购车更享5000元油卡;现场享受订车礼外再享受三重抽奖礼;保有转介绍礼:老客户成功介绍新客户均可享受送保养一次;参与传祺“好车主”活动,既有机会获得2万元现金大奖,并有机会游欧洲看巴萨;当日进店保养可享受折扣价外再赠送机油滤芯一个;当日置换指定车型均可享受万元礼包一份。

更待何时?7月18日,由信阳悦达起亚4S店举办的网络客户大型团购会将在该店展厅内举行。据了解,此次团购优惠活动由东风悦达起亚方大力支持,全系疯狂大起价,优惠史无前例。活动期间,到店保养爱车,工时费打8折,正常续保送5张总价值1000元的保养卡;还有38项免费检测。

据悉,活动当天购车还可享受“0利率低首付”的贷款政策,此外,还可享受车辆置换现金补贴、免费评估、送终身免费常规保养。活动当天,到店签到即送精美小礼品,中心城区市民还可享受免费专车接送。

长安马自达 啤酒烧烤狂欢节

长安马自达信阳盛达4S店将于7月18日下午举办啤酒烧烤狂欢节暨厂家直销限时抢购会,活动期间购车享八重购车大礼:购车循环式抽奖,每满5名客户,举行一次抽

奖,抽取1名赢取2000元现金大奖,当场兑现。未抽中直接滚入下一轮。除此之外,当天购车还可参加砸金蛋赢礼品活动。

此外,活动当天,到店参加试驾的客户,只要通过微信关注长安马自达信阳盛达微信公众平台,即可赠送1:43小火车模1个;只要在活动期间成功订购别克赛拉车,即可获赠1:18的原厂车模一部,购车CX-5送CX-5原厂1:18车模一部;只要购买别克赛拉,就可以获赠整车3M品牌原厂贴膜,购买别克赛拉1.5L车型还可直享3000元的国家节能补贴;购买别克赛拉两厢车型的女性车主可获赠1年的交强险;购买别克赛拉任意一款车型,可享受“1年0利息0手续费”的“双零个贷”支持,购买CX-5享2年0利率;任意品牌旧车都可直接置换别克赛拉全车系车型并可享受最低3000元补贴,置换CX-5享4000元置换补

贴;新老客户活动期间购买指定车型,老客户可获500元加油卡,新客户可获得1年2万公里质保。

得佳奥迪 色彩汇

6月21日的“奥迪300万感恩季”拉开了我市年中各4S店促销的序幕,不到一个月,得佳奥迪又推出了新主题的购车优惠活动——“7·18彩色购车专场汇”,再次用超低价表现感恩300万奥迪车主的诚意。活动当天,奥迪A6L,扔掉黑色、保留沉稳、个性商务,推出黄金版、白金版、纪念版,将为你点亮一成不变的黑,带来缤纷夏日色彩,呈现多彩周末。

此外,2015奥迪东部区品牌体验日将于7月18日拉开序幕。本报记者受邀参加,零距离体验S3、S5、S6、S7、S8、RS5、RS7、R8等车型型风而行的自由快感。我们也将第一时间推出车型测评报告,以飨读者。

车市动态



7月11日,北京汽车信谊盛之润4S店组织的“激情夏日钜惠”巡展走进如花似锦的大别山区,来到了被誉为“中国原生态醉美山村”的信阳郝堂村。高性能SUV绅宝X65、硬派时尚越野北京BJ40、都市时尚高性能轿跑绅宝CC,与郝堂的美景相映成趣,吸引了不少游客驻足品鉴。图为活动现场。

本报记者 张继疆 摄



7月11日下午,信阳新纪元雪佛兰4S店迎来隆重的8周年庆典。活动当天除了进店礼、交车礼、置换礼等8重大礼外,当天订车的客户还可以自己亲手制作蛋糕,和新纪元一起过生日,同时还有机会抽取冰箱、空调扇、自行车、帐篷等大奖。最终本次活动斩获68台订单。图为活动现场。

本报记者 董文俊 摄

□本报记者 张继疆

年中是一个关键时间点,时间过半,任务也要过半。与其他行业略有不同,汽车下半年销量要略高于上半年。明面上及格线仍为50%,暗地里底线是45%。不过,今年上半年车市的低迷远超年初预估。即便底线的“45%”之于今年车企,也是难以承受之重。7月5日,中国乘用车联席会公布最新汽车产销数据,上半年,中国共销售广义乘用车988.8万辆,同比增长8.4%,增幅低于去年。记者统计,超过六成车企未能达到50%及格线,超过三成低于45%,有小部分车企甚至低于40%。下半年,为冲击年度销量目标,车企卖车会“不择手段”。在上半年“官降”基础上再降价,会是大概率事件。

今年上半年,本土车企最为抢眼。销量多数超过45%,长安和吉利甚至超过50%,一扫去年“十二连降”的颓势,并将市场份额重新提

中考放榜 六成车企未及格 展望岁末 股车红绿两相宜

升到43%的高度。本土车企本轮反弹SUV居功至伟。去年以来,本土车企中发布SUV新品,海量、低价、山寨……以前被用在轿车上的战术,这一次娴熟地运用在SUV上,并成功抓住市场热点,表现出强大的市场杀伤力,打了合资对手一个措手不及。

但是,风光背后存有隐忧。本土车企在SUV上的成功难以掩盖轿车大幅下滑的尴尬。今年上半年,本土车企在轿车上表现毫无亮点,不得不用SUV的销量上涨弥补轿车销量的下滑。在汽车制造业,研发、

制造、工艺、可靠性、耐久度、安全性以及市场营销能力构成一个汽车企业的综合实力,而轿车是衡量其实力高低的标准。放眼全球,排得上汽车巨头、安身立命的车型无一不是轿车,SUV只是辅助。

今年下半年,还有一大批本土SUV新品排队上市。本土车企打算抓住SUV这根救命稻草不放。这种“搏命”的架势与股市中利用杠杆做短线的手法没有不同。成功则大赚特赚,失败则有被强行平仓的风险。

2007年,当沪指站上6124点历史最高位时,车市无人问津。再往

前,2004年股市向好时,中国车市在深秋中感受凉意。车市不像股市,一人候门深似海,没有离场一说,不能奢望有“国家队”,也不能指望有“接盘侠”。车市里,谁都是主角,谁都是断后者。好日子一起过,坏日子一起挨。正是这种没有退路的战场,成就中国车市今天的辉煌,将来也会如此。跌一跌,会更健康。车市从来不怕跌,下跌是为下一轮增长做准备。

今年上半年,在持续不断的车企“官降”当中,汽车市场售价大幅降低。与去年同期相比,卷入“官降”

车型的售价最少低了2000元,最高则超过5万元。今年下半年,随着股市企稳,会有资金逐步回流到车市,被压抑半年的汽车消费需求会逐步释放。不过,僧多粥少,数量有限,将导致车市进一步的价格战。

为避免“爆仓”,也为保证资金链不至于断裂,不管主动还是被动,今年下半年经销商都将加入战团,不能再像上半年一样,选择观望,甚至“侵蚀”车企的“官降”。届时,车企的降价会与经销商让利真正叠加在一起,让消费者享受比上半年还要大的优惠幅度。这些优惠并不全是现金,会以旅游券、维修券等形式出现,就算除掉水分,也还是划算。此外,为刺激消费,车企正在酝酿新的促销方案,内容包括无息贷款、赠送保险、免费上牌等。其中,无息贷款最吸引人,能直接与股市抢夺资金,股市“套娃”在无需“割肉”的情况下,还能做到买车或换车。

扫一扫 有惊喜