

粗犷洗车肆无忌惮浪费水

受成本因素影响 店家舍弃污水处理设备

“看着这些洗车店肆无忌惮地浪费水,我真是有种说不出的心疼。”一位正在刷车的车主说。近几年,私家车数量快速增长,我市洗车行业的生意也渐渐火爆起来,洗车店如雨后春笋般遍布市区的大街小巷。众多洗车店的出现,为广大市民带来了方便,也暴露了这种粗犷洗车模式的弊端。



粗犷洗车模式一次用水约50升 直接排入下水道

8日,记者在市区相继走访了8家规模不同的洗车店,一间房,一个大水缸、几根塑料水管、几块抹布、几瓶洗洁剂,外加一支高压水枪,这就是洗车店的“标准配置”,这样的简易“标配”洗车点,在城区比比皆是。

为了实际观察汽车美容店的用水“规则”,记者实地走访了数家洗车店,均未发现有使用循环用水的商家。在建设路一个洗车店里,洗车工人先用水枪将全车喷射一遍,把污泥和灰尘冲走,接着打上泡沫,再拿起水枪喷洗,白花花的水柱喷涌而出,从车上流到地上,最后带着泥污和泡

沫流进了下水道。

在龙头西路一家中型洗车店,一位洗车工人在洗车时,先将一个约50升的塑料大桶灌满自来水,然后手持高压水枪,对汽车进行冲洗。而洗车的水就顺着车体流到地面上,慢慢流入下水道,并没有进行循环利用。汽车经过三次反复清洗后,一桶水已全部用完。

这家洗车店店主告诉记者,现在洗车店的水源几乎全部是自来水,洗车器具都是高压水枪,根据不同的车型和车主洗车要求,用水量也不同。但平均下来,每辆车的用水量应该在

50升左右,他的洗车店一天要清洗近百辆汽车,节假日、雨过天晴后数量会更多,平均一个月下来的用水量在200吨左右。

记者粗略地估算了一下,一个小型洗车店,按两个洗车位计算,平均每天洗二三十辆车左右,一天下来,至少要耗费二三吨水,生意好时就更多,一个月便耗掉了近百吨水,这几乎相当于一个普通家庭一年的用水量。而这仅仅是一个小型洗车点,据统计,城区内约有洗车店近百家,用水量是一个相当庞大的数字。

商家：使用污水处理设备成本提高 竞争力尽失

随后,记者来到铁路道口洗车一条街,其中一家洗车店经理告诉记者,其实开一家洗车店的成本很低,“3000元就能开一家店。其中,用来冲洗汽车的洗车机1000元左右,租赁房子按1000元一个月来算,抹布、洗涤剂、盆盆罐罐等容器加起来也就几百元,如果平均每天能洗30辆车,按照每辆10元计算,一天收入300元,而一个月就是9000余元。”

街头众多的小洗车店是我市洗

车行业的主力军,对他们而言,建一套中水循环系统,需要储水池、过滤池等设备,仅投资就要2万元左右,不但成本难以收回,而且在中水处理过程中净化不彻底,损坏了车主的车漆,又会牵扯到赔偿问题。一家洗车店老板王经理说,如果采用节水洗车设备,洗车成本肯定会增加,势必会抬高价格导致客源减少。

据不少洗车店老板表示,他们也希望能够使用再生水洗车,这样能够节

约用水,洗车店的用水成本也会降低。但再生生的前期投入成本很高,必须购买相关污水再生设备,这笔资金是很多小洗车店难以承受的。而且在洗车数量较多时,再生水洗车的供水量难以满足需求。由于自来水价格并不高,一吨自来水能够洗20辆车,成本也就几块钱,所以大部分洗车店出于成本考虑都会选择使用自来水。

(记者 苏羽 文/图)

一张保单引来N个车险电话骚扰

年底保险公司催单急

晚报讯(记者 苏羽)临近年底,又到了新一轮车险续保的高峰期。如今保险公司多使用电话推销车险的方式,这种销售方式不仅比去店面购买便宜15%,车主享受同样的理赔和各项服务,同时还能领取礼品。然而在方便的同时却为不少车主带来了烦恼。市民顾先生从上个月到现在,不断接到多家保险公司的推销电话,自己从未在这些保险公司投保,为何对方能获取个人信息?

据顾先生介绍,自己买车已经有两年了,到12月中旬车险才到期,可还没等顾先生续保,其他保险公司已经提前频繁打电话推销。

“近一个月,经常有保险公司给我打电话,而且并非只有一家,我从未与这几家保险公司打过交道,他们是怎么知道我个人信息的?”顾先生不解道。

黄先生去年12月份买了一辆10多万元的轿车。最近他不停接到保

险公司的电话,而且是好几家不同的公司,都是向他推销车险,最多的时候一天接到4个电话。“有时把电话挂了,保险公司居然发短信。更有保险公司以赠送礼品诱惑车主,让你加上他们公司的微信公众号,然后以分享朋友圈的方式为他们免费推广,否则不能获得奖品。”黄先生说,看来要想摆脱电话骚扰,就是赶快续保。

对于“一张保单引来N家电话车险骚扰”的怪现象,车主秦先生倒说明了几点可取之处,“如果有保险公司给你打电话向你推销保险,就说明你的车险即将到期,起到了提醒作用。不同的保险公司打电话,他们都知道你去年保了哪些险种,在打电话的时候就会把价格报给你,俗话说‘货比三家’,这样让你足不出户就能知道谁的价格便宜,赠送的礼品多。”

针对每到年底不少车主都能够接到保险公司电销电话的情况,记者采访了位于振兴路某保险公司的王

经理,据他介绍,根据汽车的销售期来说,每年年底至春节这一段时期是车市销售的黄金期,由于车险是按年度缴费的,因此,这一段时期是续保集中出现的时段;每到年底,是各大保险公司当年经营业绩的最后时期,而且年底车险续保优惠力度会平时大很多,受到优惠措施的引诱,也是不少车主愿意选择在年末续保的原因之一。

对于保险公司是如何知道车主信息的,王经理表示,无论车主在哪个保险公司投保了车险,只要车主留下了联系电话,其他任何一家保险公司都可以查询到车主的电话等信息。对于各保险公司而言,车主的信息基本上都是公开的,正因为如此,车主才会频频遭到保险公司电话营销的骚扰。针对如何防止骚扰,王经理建议,如不想接听可设置黑名单或者提前续保。

遇到烦心事
这里来说说

“好心”师傅私换配件 保养爱车遭遇“被消费”

晚报讯(记者 姚付林)11月8日,家住滕州状元府小区的小王在附近汽修厂保养自己的爱车,本来以为在汽修厂保养会比汽车4S店便宜,可等自己的爱车保养完之后,保养费却比4S店还贵,小王询问才知道,汽修店“好心”师傅不仅给他的爱车换了机油,还在小王不知道的情况下,把其他配件也给换了。

当日下午,小王趁着礼拜天去保养爱车,因为自己曾经听朋友说,汽车在4S店保养费用比较高,不如在汽修厂保养。

到了汽修厂,小王说明来意之后,维修师傅检查了一下他的车,并告诉他,根据小王的车的价位,需要用200元左右的机油,小王同意了,约莫半个小时后,修车师傅拿来交钱的单子让小王吃了一惊。“我看到单子上是四百七十多元,当时就迷糊了,机油才不到二百元,怎么贵了这么多。”小王

怀疑地说道。随后,修车师傅介绍说,因为小王的车超过了保养的时间,他就给换了机油滤芯、空气滤芯以及刹车片。

“刹车片稍微好点的要上千,最便宜的也得一百多,他一下子给我换了这么多,才多了二百多块钱,我感觉这其中有猫腻,况且换配件,修车人员必须得告知车主,像现在这种情况,明摆着是强制消费。”小王生气地说。在争执一番后,汽修厂的师傅同意给他打折,收了三百七十元。

“大家以后保养车,一定问好价格,特别是在汽修厂,平时的保养确实比4S店便宜,但是,为了防止‘被消费’,最好询问清楚消费项目,建议还是在固定的比较熟悉的汽修店保养,如果经常更换地方,容易被一些不良汽修厂宰,当然,大部分汽修厂还是好的,大家应该留点心,以防万一。”小王建议道。



“春秋椒霸”

近日,台儿庄区马兰屯镇的龙春玲正在大棚采摘“春秋椒霸”。据悉,“春秋椒霸”是辣椒的一个品种,个大、皮薄、维生素高,深受市民喜爱。今年她种植30亩,主要销往上海、连云港等大城市,让城里人吃上放心、安全、营养价值高的辣椒。

(记者 杨军 岳娜 摄)

我市部分蔬菜品种批发价格

采价日期:11月9日 单位:元/公斤

11月9日蔬菜价格指数:79.41 环比涨幅:1.39% 同比降幅:23.66%

产品名称	价格	产品名称	价格	产品名称	价格
铁棍山药	11.00	红尖椒	4.40	菜花	1.30
细毛山药	4.00	干红椒	16.00	西兰花	3.20
甘薯	0.80	青泡椒	1.80	菠菜	1.60
韭菜	4.00	小尖椒	3.20	散叶茼蒿	2.00
大蒜	6.80	香菇	80.00	芹菜	1.20