

大货内轮差近两米成夺命三角

大货车司机转弯有盲区,行人适当远离

6日早晨,发生在温泉路北头的事故,估计已经传遍整个泰城,惨烈的现场以及随后在微信朋友圈转发的事发视频,让人不禁惋惜生命脆弱,以及大车猛于虎的感慨。大车转弯时出现的“内轮差”,或者就是本起事故的原因。

许多大型货车高度都超过3米,由于车身高大,右转时容易产生视觉盲区。驾驶员坐在左边的驾驶座上,仅凭后视镜观察右后方,可视范围有限。而电动车、自行车和行人体积小,司机可能根本看不见他们,一旦步入内轮的视觉盲区范围,就面临危险。

这个盲区,其实就跟前后车轮间的内轮差有关。

在百度上搜“内轮差”,很快就可以找到一张动态图片的链接,图片显示的是一辆大货车在路口转弯的整个过程:由于大货车在转弯时,前后轮并不在同一个轨迹上,产生了所谓的“轮差”,人只要进入这个危险区域,即使离前轮还有距离,车子后半部分仍可能把人卷入。

在网上继续查找还可以发现,有很多视频都拍下了大货车右转肇事的画面,其中有则监控探头视频显示:在一个右转路口,一辆本与右边骑车人并行的大货车突然右转,车前轮已经超过了右边的骑车人,可后轮却生生地将人卷进车轮下,画面十分震撼,让人警醒。

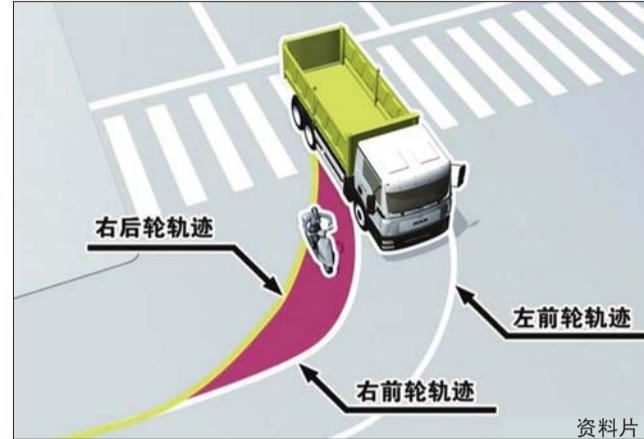
由于大货车在转弯时,后轮并不是沿着前轮的行驶轨迹,产生了所谓的“轮差”,车身越长,形成的“轮差”就越大,一旦行人和骑车人进入这个“危险区域”,即使离前轮还有段距离,还是极易被车子后半部分卷入车底,酿成惨祸。

在采访中,记者也发现大部分行人和骑车人对“内轮差”基本

不了解,在路口遇到大型车转弯时也大胆往前冲,毫不避让,留下了极大的安全隐患。

据了解,小型车在转弯时最多产生0.6米的“内轮差”,而大型车则达1.5米至2米。为了避免类似惨剧的发生,骑车人或行人一定要与这些工程车保持“安全距离”,至少在1.5米以上。

面对大型车辆,尤其是车身加长的车辆,能不超车就尽量不要超车。除了机动车驾驶员应当在转弯时密切留意相邻车道的路况外,非机动车驾驶人也要注意在绿灯放行时,不要抢先超过正在转弯的机动车。更不要在红灯时,将车辆超越斑马线停靠,否则很容易被转弯车辆的“内轮差”卷入车底。



资料片

怎样防范内轮差?

A、非机动车:绿灯时,不要抢超正在转弯的车辆,更别在红灯时超越斑马线。

B、行人:过马路要与机动车始终保持距离1.5米以上的距离。

C、机动车:前后轮的轨迹,永远存在内轮差,转弯时一定要提高警戒。

同时,作为驾驶员一定要非常小心,行人和非机动车也得有防范意识,尽量远离正在转弯的大型车辆。本报记者 杨思华

联手威海参户终结海参暴利 威海海参直供 直达百姓餐桌

11月6日-9日,本报联合威海参户,在东岳大街名人酒店大堂联手举办海参特卖活动。全场海参有多种种类和规格,3折起售,并且折后再送,终结海参暴利,让正品海参从码头直供,直达百姓餐桌。

本次海参特卖活动共四天。全场海参3折起售,此次直供活动极品野生淡干海参原价9800元/斤,只卖3990元/斤;极品野生淡干海参原价7580元/斤,只卖3680元/斤;精品野生淡干海参原价7900元/

斤,只卖3780元/斤;精品野生干海参原价4980元/斤,只卖1800元/斤;特价精品野生干海参原价3980元/斤,只卖1680元/斤;特价精品野生干海参原价3580元/斤,只卖1180元/斤;特价精品干海参原价3480元/斤,只卖999元/斤;特价野生干海参原价2680元/斤,只卖780元/斤;即食野生海参原价680元/斤,只卖360元/斤。

同时,全场海参3折后再加送。全场除特价海参外,折后购满3000元

海参送1000元海参;购满5000元海参送2000元海参;购满10000元海参送6000元海参(赠品不享受折扣)。

威海海参品种为刺参,属国家地理标志产品,是刺参上品中的极品。威海独特的地理位置、优越的自然条件,非常适宜高品质刺参生长。威海位于山东半岛最东端,拥有近千公里黄金海岸线,沿岸没有大的工业企业,近海远离大江大河入海口,各海区近海海底比较平缓,海底大多为礁石或泥沙石混合

地质,藻类资源品种多,浮游生物丰富,水质无污染且肥沃,浅海年均温度10℃至15℃,年均盐度在30‰左右,适合刺参生长的-15米等深线以内海域面积达330万亩,是刺参生长的理想之地。

此外,本次直供活动,海参还会免费赠送。威海海参直供活动期间,凡在职或退休教师、环卫工人、残疾人凭有效证件免费领取干海参8只,凡年满60岁以上老人凭身份证免费领取干海参4只。另

外以上人员购买海参满1000元,除享受以上3折优惠加大礼相送外,再优惠现金100元。海参赠送每日限送99人次,当日送完截止。

直供活动地点:东岳大街名人酒店大堂进门左转

热线:4006900166、4008531856、0538-6982117

时间:2014年11月6日-9日(只有四天)

电话订购货到付款(包邮),7日内不满意无条件退货。

苏宁发起全国O2O购物节动员令 全面竞争开抢双十一份额

就在电商们热炒双十一之际,作为拥有线上线下综合优势的苏宁打破单边促销,发起了第二届O2O购物节的总攻令。据悉,苏宁云商集团董事长张近东表示,经过大半年的战略落地执行和“百日会战”的检验,苏宁在O2O融合、互联网营销、服务能力、用户体验等方面都有了明显的提升,针对即将到来的双十一消费旺季,苏宁必须通过O2O购物节释放企业能量,抢占市场份额,但又不能过度透支消费、影响服务体验。

冲刺百亿目标 数千品牌商誓言“正品超省”

从10月初开始,南京苏宁总部就成为各类供应商的备战之地,手机、数码、电脑、彩电、空调、冰箱、洗衣机、生活电器、日用百货等全品类,数千家品牌供应商和平台商户纷纷造访苏宁总部,与苏宁签订大规模采购大单和营销目标,共商运营及服务攻略。

此次苏宁O2O购物节的主题就是“正品超省 击破5折”。O2O购物节期间,海量的商品将以低于5折的价格对外销售。此外,苏宁还将推出红包、大聚惠、买赠返券、零点买单、1元秒杀、5折抢购等多重玩法,以移动端、PC端、门店端等多端互动为入口,配合微信游戏轻应用、会员精准营销、社交媒体传播等整合营销,全方位回馈消费者。

体验为王 让O2O购物可见可用

作为以O2O为主题的购物节,苏宁打造的O2O无界购物的消费模式自然成为行业关注的焦点。据了解,苏宁在去年第一届O2O购物节就已经明确了商品统一、价格统一、促销统一、支付统一、服务统一五大标准。今年做了大量接地气的互动:首先,门店将推“码上购”服务;其次,声波二维码签到有惊喜;第三,线上线下支付全面打通;最后,门店自提、“急速达”是杀手锏。