



暑期考驾照 交钱就包过?

随着高考结束,不少高中毕业生选择在这个暑期学车考驾照。山东济南交警近日发布数据,预计今年暑期济南将有4.6万人参加驾考,其中刚参加完高考的学生是主力军。

然而,记者近日调查发现,各地驾校报名火热背后,暗藏着“低价引流”“包过承诺”等陷阱,缺乏社会经验的学生非常容易“踩坑”。

“低价”诱饵： 报名后层层加码

“2888元,从报名到拿证,所有费用全包。”看似价格实惠,实则暗藏玄机。

去年,济南刚参加完高考的李超(化名)就不幸踩坑:被类似广告吸引后,他立即交费报了名。没想到,驾校陆续以“考场模拟费”“考试服务费”等名目,要求他额外支付1300元。“感觉被牵着鼻子走,不交钱就不给安排考试。”李超说,自己无奈只得交钱。

来自内蒙古包头的学生张宁(化名)也遭遇过类似套路。报名时,驾校工作人员承诺“绝无额外收费”,但练车时却被教练索要“燃油补贴费”。“教练说,如果不交,每个人的练车时间会减少。没办法,我只好交了钱,可后续又有新的收费项目冒出来,最后多交了近2000元。”

河南省焦作市交通运输局发布的驾校5月份投诉情况公告中,特别警示了“低价陷阱”。部分驾校以低价吸引学员,后续却以“场地费”“燃油费”“场地升级费”等隐性收费不断加码。有市民反映,最终花费远超预期。

一名资深驾校教练说:“正规驾校的运营成本摆在那里,过低的价格根本无法维持正常教学。这些低价招生的机构,要么在后续以各种名义加收费用,要么压缩培训时间和质量,导致学员难以通过考试。”

北京律协消费者权益专委会副主任饶伟表示,如果驾校以“低价”作为吸引学员的手段,那么其价格范围和所包含的服务内容必须清晰明确,并且要以显著的方式告知学员。如果驾校在宣传中仅以“低价”吸引学员,但未明确该价格所包含的具体服务内容,或者虽然列出了服务内容,但表述模糊、不具体,后续又以各种名义加价收费。这种“低价引流”行为违反《消费者权益保护法》《价格法》相关规定,涉嫌价格欺诈。

“包过”噱头： 实为骗局或诱导

“只要交钱就包过,无需本人到场进行考试”“45天拿证,不过全额退款”……

来自广东佛山的庞女士反映,自己使用手机刷短视频时,看到这样一则“代考驾照”的广告,其中“包过”“不过包赔”等字眼让她心动。添加了教练的联系方式后,对方表示“代考驾照”不需要她到场,每考过一科交一科的费用,只要及时交钱,就可以轻松拿到驾照。

庞女士没有细想,便交了400元报名费。不久,她就收到了通过科目一考

试的“成绩单”。“看到成绩单后,我更加相信他们了,就把科目一1350元的代考费用转过去了。”

不到一个月,对方就完成了科目一到科目四的全部考试,庞女士也依约将代考费分批次转了过去。本以为马上就能拿到驾照了,结果对方收钱后却将她“拉黑”了。目前警方已介入。

大学生王云也有类似遭遇。在驾考报名时,教练暗示她,给考官“好处费”就能包过科目二、科目三,甚至用其他学员“不给钱就不过”的例子施压。

记者调查发现,某二手交易平台上有不少“速成”“替考”的链接,声称可代考全国驾照,C1证收费4900元左右,其中报名费100元,每科考试通过后交1200元,考过一科付一科,承诺“30天拿证”“有第三方担保”。

对于此类现象,饶伟指出,驾照考试具有一定偶发性,无人能保证必过。承诺“包过”违反消费者权益保护法,属于虚假宣传。更严重的是,“代考”属组织考试作弊,根据《刑法》,组织者或面临三年以上有期徒刑或拘役,情节严重者处三年以上七年以下有期徒刑。

治理之道： 严格监管畅投诉

如何整治驾培市场乱象?饶伟建议,要加强市场准入管理。严格审查驾校的资质条件,包括场地设施、教练车辆、教练员资质等,确保进入市场的驾校都具备基本的培训能力和服务质量。

对外经济贸易大学法学院教授徐海燕认为,相关部门应当对驾校的培训过程加强监督,对考试合格率过低或存在异常的驾校进行重点监管;通过抽查学员档案、回访学员等方式,评估驾校的教学质量和水平。

受访专家一致认为,完善投诉举报机制刻不容缓。鼓励学员和社会公众积极投诉、举报驾校的违规行为,相关部门对投诉举报的线索要及时调查核实,并将处理结果反馈给投诉举报人,查证属实的依法依规对驾校和教练员进行处罚(罚款、停业整顿、吊销许可/资格等)。

饶伟建议,学员一旦发现驾校存在乱收费或虚假宣传等违规行为,首先应保留好相关证据,如合同、缴费凭证、宣传资料、聊天记录(尤其是承诺“包过”的录音或微信截图)等。证据固定后,及时向当地交通运输主管部门举报,也可以拨打12315或登录全国12315平台向市场监管部门投诉举报,要求相关部门对驾校的违规行为进行调查处理。如果驾校违规经营涉嫌欺诈消费者的,学员也可以向人民法院提起诉讼,要求驾校承担相应的法律责任。 据法治日报



AI百镜大战 噱头还是需求?

最近,小米CEO雷军发布的“面向下一代智能设备”——小米首款AI眼镜,将AI眼镜推向了大众市场。

据介绍,小米AI眼镜拥有随身AI入口,搭载1200万像素高清镜头,可沉浸式拍照、录制视频,支持第三方APP视频通话、直播,实时分享,定价1999元起。此外,这款小米AI眼镜可以实现实时扫码支付,不过,由于相关升级没有完成,预计要到8月才能实现这项功能。

据京东旗舰店数据,小米AI眼镜在发售5日内已经销量破万,而淘宝旗舰店销量为4000+。

小米的AI眼镜 仍是“未完全体”

所谓AI眼镜,指的是以人工智能为核心,主要通过内置的AI芯片和大模型来提供智能化服务,如语音识别、图像识别、数据分析等。目前的AI眼镜主要以提供语音助手、实时翻译、导航等功能为主。

从价格来看,1999元的售价,可以实现录视频、录音、实时翻译和打电话功能,性价比颇高。

除了标准版本,小米AI眼镜还推出电致变色版本,双指划动镜腿即可完成变色,单色电致变色有深黑至浅灰4档调节,彩色电致变色有紫蓝粉灰4档调节。目前,变色版本最受欢迎,京东、淘宝旗舰店显示全部售罄。

但是消费者也有自己的体验,“和普通眼镜相比,小米这款AI眼镜镜框很厚重,似乎有些不太适合日常佩戴。”

“宣传的AI实时对话功能,在实际体验中似乎有延迟。另外,如果是全家的智能家居都使用小米,喊了小爱同学,经常会一起响应,发生乌龙。”另一位购买了AI眼镜的消费者表示。

从配置而言,小米对标的是Ray-Ban-Meta(Meta和雷朋合作款)智能眼镜,其京东旗舰店显示,售价从4800元起步,相比较而言,小米的价格优势明显。

但业内人士普遍认为,此次1999元的售价,相比此前小米手机的超强性价比,此次在价格上并未和其他国产品牌拉开显著差距。以京东智能眼镜热卖榜单为例,包括雷鸟、星纪魅族、界环等多个品牌眼镜价格比小米更低。

和决心搅局市场的汽车相比,小米此次推出的AI眼镜更像是带着AI概念的“未完成体”,更多是试水市场需求,但从其火爆的销售表现来看,目前需求十分旺盛。

AI眼镜的热潮 究竟如何掀起的?

知名AI眼镜初创企业Rokid副总裁王俊杰在接受媒体采访时曾谈到这个话题,他表示,首先因为生成式AI大模型越来越成熟,大模型需要端侧载体,AI眼镜是一个很理想的落地端侧载体。

此外,对标海外头部领先的Meta眼镜,大家认为中国的公司一定可以做得更好。市场对AI眼镜预期很高,都认可这一赛道并持续有新玩家加入。但无论如何,参与的玩家多,把这个行业做大

是件好事,“我觉得现在处于早期,(是)增长曲线还非常高的一个阶段。”王俊杰坦言。

“AI是个巨大的机会,是不亚于工业革命级别的机会。”另一知名AI眼镜公司Xreal创始人徐驰直言,当前的AI眼镜产业整体不够智能。“比如Meta Ray-Ban严格意义上不算是一个AI眼镜,更像是一个带着AI概念的时尚单品。”

“AI百镜大战” 最后赢家尚未出现

去年,360创始人周鸿祎就预料到AI眼镜的火爆局面,去年11月,他首次提出“百镜大战”的概念,“最近雷朋和Facebook做了一个眼镜,它是一个摄像和语音问答的这样一个东西。百度也模仿Facebook做了一个类似的智能眼镜,我估计后面可能每个互联网公司都会做一个眼镜,成为‘百镜大战’。”

2025年被业内认为是AI眼镜元年,预计将有超过百款新品发布,在这场混战中,既有小米、三星、联想等消费电子企业,也有字节跳动、百度等互联网大厂,还有雷鸟创新、星纪魅族等创业公司。

对于AI眼镜的前景,徐驰判断,“两三年之内一定会看到真的有用、戴得住的、非常聪明的AI眼镜出来,我们对这个事充满期待。”

徐驰认为,AI眼镜的体验70%在于大模型,因为需要优化多模态体验,让它变得更聪明。剩下的30%在于硬件的调优(Tuning),也就是要让眼镜的体验,比打开手机上的AI App体验更好才行。但是目前市面上AI的眼镜还没做到这点,并没有超越手机本身的体验。在这30%的Tuning上,要依赖于眼镜厂商去做好。

在徐驰看来,最理想的状态下,AI眼镜就像一个会各国外语、智商和朋友差不多的“好闺蜜”,“有很多事可以跟它聊,有很多事可以让它帮你去做,它会独立地、很聪明地完成很多事情,这个事两三年之内一定做得好,但需要大模型企业和眼镜厂商深度整合打磨。”

小米眼镜的火爆,也带动产业链上扬。公开资料显示,小米AI眼镜核心零部件供应链中,大多为中国本土企业,包括整机代工巨头歌尔股份、光学龙头舜宇光学、蓝牙芯片厂商恒玄、存储厂商佰维存储、电池供应商德赛等,此外还有高通、索尼、创通联达和楼氏电子等中外合资厂商和海外企业。中外巨头在AI眼镜上的竞争将进一步加剧。

据澎湃新闻