

### 汽车安全“主动防御” 渐成攻关研发的重点

安全与环保、节能正在成为全球汽车领域的三大主题。而“主动防御”则成为汽车安全的研发热点。

日前，美国高速公路安全保险协会(IHS)授予北美豪华车Acura(讴歌)MDX“最安全乘用车”的荣誉，同时该协会负责人还告诉消费者“获得这一奖项的车型均具备了同级别车型中最高水平的安全性能，消费者可以据此安心购车。”

Acura(讴歌)除了配备丰富的智能电子安全装置以提升车辆的主动安全性能外，还搭载SH-AWD(超级四轮驱动力自由控制系统)。相比普通四驱系统，SH-AWD能够实现前后轮之间驱动力自动分配及后轮左右独立驱动力自动分配。

据Acura(讴歌)技术人员介绍，SH-AWD系统可将动力在前后轮之间进行30%~70%、70%~30%的自由转换，还可将动力在左后轮和右后轮之间进行0~100%、100%~0的自由转换。而在转弯的时候，SH-AWD系统还可以减小转向不足，使外轮得到额外加速，最大可达5%。另外，在雨雪天气里，由于道路湿滑，轮胎与地面的附着能力各不相同，SH-AWD系统也会及时调整每个轮胎所获得的驱动力，使车身保持稳定，从而有效降低危险发生的概率。

此外，Acura(讴歌)还应用了本田核心技术G-CON(G-Force Control Technology)。在碰撞发生时，它可以通过控制对车体的冲击力G、控制对乘员的冲击力G、控制对行人的冲击力G，从而降低人员所受伤害，同时保障车内乘员的安全并兼顾行人安全。

屈彦飞



□晚报记者 陈娴

春节7日长假已经远去了一周，郑州各大汽车市场显然还沉浸在浓浓的过年氛围之中，看车购车的消费者都不是很多。记者了解到，今年春节期间，虽然大多数汽车经销商都选择了开门营业，但人流量、成交量都明显减少，春节市场平淡收场。

## 今年春节车市无“黄金”

### 敞开营业人气不足

虽然开门营业，但今年汽车经销商们并没有接到多少订单。郑州豫中丰田汽车销售服务有限公司市场部经理锁建勋告诉记者，春节大假期间，豫中丰田一共订销各款车10余辆，这一数量比平时销售量要低很多。不仅如此，其他各品牌经销商销售情况也不乐观，汽车虽然是连续几年坚持春节开店营业，但春节期间购车数量依然无法超过平时。

锁建勋认为：“按照中国人传统观念，春节前采购大件消费品已经难以改变，所以对汽车这样高档耐用消费品的消费力，已经在节前基本耗尽。而且多数经销商早在1月份就已将所有的让利优惠活动终止，因此春节期间实际购车者，远少于前来看车的人。”

河南国际汽车贸易有限公司销售部经理郝晨翔也认为，与五一或十一黄金周不同，春节黄金周最难聚的还是“人气”。由于很多卖车的销售人员回家过年，消费者也大都忙于走亲访友，而外地来京旅游顺便看看车市的也很少，这三个方面“人气”的低迷，导致春节车市的温度难以升高。

### 车型表现各有不同

春节车市有别于往年，中级车和豪华车市场表现平静，经济型车却在平静中逆市俏销。



### 市民汽车消费观念正在日新理性

特别是中高端收入的消费者，汽车作为年货的概念日趋淡薄。据奥迪经销商河南豫海汽车销售服务有限公司副总经理孟庆伟称，奥迪车主买车主要是公商务的用途，而作为家庭消费者的“年货”概念基本没了。但经济型车却依然延续了往年春节的旺销。长安铃木经销商称，节日期间雨燕、奥拓、羚羊保持了往年的节日热销。

据了解，这些消费者大都是利用春节空闲时间专门来看车的，购车意向特别强。就是这些稀疏的人流中，不少车行也收获了订单。广汽丰田河南富达诚汽车销售服务有限公司销售部经理周团伟告诉记者，春节7天已经售出了20余辆凯美瑞，“连年初一都在接单”。虽然春节期间展厅看车人数没有平时多，但春节期间看车者购车意愿都非常强，“平均每天都有三四台的销量！”

### 期待3月走出平淡

市场人士分析，春节车市平淡主要有四大原因。一是节前销售火爆。很多消费者为了在春节期间开上新车，纷纷在节前购车。二是消费者持币待购心理仍然很强。虽然，车商对外一致宣称价格降到最低，但是预期的厂家大幅降价行为并没有出现，不少消费者对于

节后车市降价充满期望。第三个原因就是手续办理不方便。销售人员坦言，长假期间因为办不了保险、上不了牌照，消费者看的多买的少。最后一个原因就是长假出游影响车市。春节期间，不少家庭都忙于出游或走亲访友，无心购车，这在一定程度上分流了车市的人流需求。

分析还指出，3月将成为今年中级车车市的一个分水岭，因为期盼新款车的上市，节前消费力的透支，造成目前的销售平静。3月之后，随着逍客等新车上市的加快，中级车将恢复往日的繁荣。而这样的冷清车市还将会在节后持续一段时间。

市场人士预计，3月份车市将会缓慢的启动，不过仍将平淡，在4月北京车展的带动下，车市在4月份将会进入2008年的第一个消费高峰。

在采访中，业内人士认为，春节市场还是有着一一定的商机的，但是由于目前汽车普及率较高，消费者的消费观念相对成熟，要想让春节车市火起来，厂家商家必须有实实在在的动作，并真正打动消费者。

**五星报喜 冠军送福**

张结贴对联，欢欢喜喜又一年，值第三届“喜福会”隆重开幕之际，五星汽车携手世界冠军举重队将点滴金牌品质带到每一位五星汽车用户身边。凡活动当日前往现场即有欢喜好礼送，老用户享受免费检测，更可获赠“新春大礼包”，现场购买或支付定金还有优惠，好礼不停，让您欢喜笑开颜。另外，为冠军举重队加油助威的现场签名活动亦火爆进行中，期待您的加入，一起为中国健儿加油助威!

**特约经销商：河南裕华江南汽车销售服务有限公司**  
 地址：郑州市北环路中段河南汽车交易中心北环路与文化路交叉口向西500米路北 E-mail: sales@yhjngs.com  
 邮编：0371-63731141 63724164 66532098 66646809 手机：0371-67250211 67250213 http://www.yhngs.com

中牟：0371-66157607	新密：0371-8505669	新郑：0366961106	东明：0367467408
金水：0371-5562085	巩义：0372-8564898	新蔡：0372-2291171	淇县：0376-2162192
北郊：0375-8032222	南郊：0371-52138888	鹤壁：0377-4795666	濮阳：0376-5122138
濮阳：0374-8220888	新乡：0373-6627777	濮阳：0377-4382566	许昌：0374-8117666
平顶山：0375-2858101	漯河：0395-8467581	漯河：0391-8569318	三门峡：0398-8897178
三门峡：0391-6467581	驻马店：0391-2281188	驻马店：0391-8569318	三门峡：0398-8897178

400 889 8054 WWW.SUZUKI.COM.CN

**昌河铃木 Way of Life!**

**SMART MPV 灵动多功能生活车**

网址：www.landy.cc

**Landy 浪迪 灵动体验 激情试驾 有礼 相随 火爆进行中**

自动挡(4AT)	智能电动助力转向(EPS)	K14B(1.4L)DOHC 16V 发动机
----------	---------------	------------------------

最大功率 **70kw** /6000rpm  
 低油耗 **4.7L** /100km (50km/h等速)

经销商：**郑州大亚实业发展有限公司**  
 公司地址：郑州市西环路与化工路交叉口向北2000米路东  
 销售热线：0371-67533188 66633738

**江西昌河铃木汽车有限责任公司** 24小时客服热线：4008579996 4008379986  
 网址：www.changhe-suzuki.com