



主动式悬挂离平民有多远?



随着科技的发展,主动式悬挂为这一难题带来了近乎完美的解决方案。它可以提供舒适、运动等不同模式供车主选择,需要舒适时它就给你舒适,需要操控时它就为你提升操控极限,通俗说就是鱼与熊掌可以兼得!

普通悬挂为纯机械式,由弹簧和减震器被动吸收震动,主动式悬挂则加入了微处理器、传感器、控制元件等联动智能系统,在工作中进行主动介入。它的工作原理是由传感器将行驶中的震动信号即时反馈给“总指挥”——微处理器,微处理器结合模式、车速等因素进行计算处理,按照设定的控制规律再向控制元件发出信号,随时调节悬挂的刚度和阻尼系数。

上个世纪90年代,科技的成熟令主动式悬挂开始升温,日产英菲尼迪、丰田、凯迪拉克、捷豹等车型都试推出了全主动式悬挂车型。进入21世纪后,主动式悬挂更是在相对高端的市场遍地开花,奔驰、宝马、沃尔沃、欧宝、马莎拉蒂、奥迪等品牌都推出了配有主动悬挂的车型。

但凡高科技的配置,一般都经历从高端塔尖向底座顺序渗透的过程。随着科技进步,成本的降低,越来越多的高科技会逐步成为大众能够享用的普及配备。今年7月底,最新上市的别克全新一代君越率先将主动式悬挂引入中高级车市场,从而打破了这一技术被豪华车垄断的局面,为市场带来了普及的希望。

别克新君越的这套主动式悬挂系统称作CDC全时主动式液力减震稳定系统,它通过多个传感器,可在行驶中以每秒100次的高频率监测震动情况,再根据模式的设定,结合车辆的车速、转向角度等因素,随时改变悬挂的阻尼系数。它的模式选择也很简单,当挡把处在“D”挡位置时,悬挂为舒适模式,无论是细碎颠簸还是驶过较大的坑洼,控制系统会随时按照程序进行调整,有效过滤震动,让驾乘者享受平稳舒适的用车体验。而当挡把置于“M”挡时,悬挂会进入运动模式,而变速箱仍然可以自动升降挡,CDC系统已经让悬挂硬朗起来并充满韧性,

作为汽车最核心的组成部分之一,悬挂执掌着舒适性与操控性的决定权。对于当今市场上绝大部分车辆,悬挂的参数是不可调整的,它是偏向舒适性还是追求操控性,取决于车辆开发之初的市场定位。在消费需求多元化的今天,这也成为困扰部分消费者的难题。比如有的消费者日常用车时喜欢舒适,偶尔也需要放松心情玩玩操控,体验驾驶乐趣。但现实中消费者做出购买决定时,只能挑选一头,放弃另一头,未免留下遗憾。

晚报记者 陈娟

大大提升了支撑力,操控也变得更敏锐。如果此时再手动加减挡,则可让驾驶者体验到运动型车的操控乐趣与手动驾驶激情。

别克新君越有两款车型都配备了主动式悬挂,其中,2.4L豪华版售价为26.99万元,这意味着主动式悬挂的价格门槛已经降低至20余万元,比起拥有相同技术的进口豪车,价格降幅高达70%左右。并且也是该技术首次普及到2.4L这一大众排量的车型上。别克新君越的出现,实际上向市场传递了一个信号:主动式悬挂的大众化春天已经近在眼前!

可以预见,在激烈的市场竞争面前,对手必然急起直追,不会听任别克一家在细分市场独占这一极具吸引力的先进技术。就像近年来侧气囊、气帘、增压发动机等技术由小众市场迅速扩散开来,成为新一代中高级车型的基本装备一样,主动式悬挂既然已经进入细分市场,就会如细胞裂变般地快速普及,不久后,整个市场必将掀起一场“悬挂革命”。



12月22日下午,一汽丰田新CROWN皇冠品鉴会在郑州豫中丰田举行。此次新CROWN皇冠品鉴会的举行,是新款皇冠在郑州地区第一次正式出现在大家的面前。CROWN皇冠已拥有50多年历史,历经13代

新CROWN皇冠正式登陆郑州

创新,始终代表着丰田的新技术,并引领着丰田品牌的发展方向。以其豪华、大气的形象,成为高级车的代名词。而此次发布的全新CROWN皇冠,更是以其革新的豪华感,及以人为本的先端科技运用,展示了丰田品牌70余年厚重科技的积淀。全新CROWN皇冠并不是日本第13代CROWN皇冠的直接导入,而是在对中国高级车市场、目标用户、道路状况、气候条件等做了全面调研后,专为中国市场量身打造、更加完美契合中国消费者价值观的车型。

一汽丰田特约经销店——郑州豫中丰田汽

车销售服务有限公司是郑州地区目前规模最大的丰田4S店,位于航海东路经济技术开发区第八大街,交通便利。在过去的一年里,郑州豫中丰田得到了社会各界以及广大车主朋友一如既往的大力支持和厚爱。凭着这份厚爱,郑州豫中丰田在2009年战胜了种种不利因素,取得了骄人的佳绩。在新的一年里,郑州豫中丰田将秉承“顾客第一”的经营理念,以“满足顾客需求为己任,达到顾客喜悦为目的”为服务宗旨,以“用心服务,细节关爱”为服务口号,全体员工同心同德,将为广大车主朋友提供更加优质的服务。豫中丰田将于2010年元月1-3日举行新皇冠大型试乘试驾活动,欢迎新老客户届时参加。

卢望春

小排量购置税改革 东风日产订车补差价

凡在2009年12月31日前在东风日产郑州中原专营店订购1.6L系列车型,如因供货紧张,被延迟至2010年交车,其因购置税政策变化而增加的费用,将由东风日产郑州中原专营店支付,客户不用担心。

日前国务院通过的2010年1.6L排量乘用车减税政策,1.6升及以下小排量乘用车车辆购置税的政策延长至2010年底,减按7.5%征收。此次调整意味着2010年元月1日起,消费者购买1.6L排量车型购置税一项将增加2000元-3000元。

今年以来,东风日产新车销量大增,增长速度远远超过竞争对手。但由于产能紧张,车型一直处于供不应求的情况。东风日产很多车型的订单已排在一两个月之后才能提车。

2010年的1.6L排量乘用车减税政策公布后,部分东风日产的订车客户担心元旦后才能交车要增加费用,希望在元旦前提车。东风日产郑州中原专营店接到这个消息后,经过紧急磋商,向社会发出慎重承诺:

东风日产郑州中原专营店总经理表示,即

日起至2009年12月31日结束东风日产郑州中原专营店针对已经下订客户进行承诺:如果在2009年12月31日未能上牌交车,按照订单合同价格执行,客户只需缴纳车辆5%的购置税,多余部分由东风日产郑州中原专营店承担。

东风日产郑州中原专营店针对想要订车的客户承诺:如果在2009年12月31日之前下订,但无法完成交车,东风日产郑州中原专营店会承担客户5%以外多缴的购置税,担心无法及时交车而多缴购置税的东风日产车主完全可以放心。

这是继2004年东风日产发出震惊业界的“降价补差”承诺后,再次展示其负责的汽车



大品牌形象。这一举措,不但率行业风气之先,也为国内的其它行业树立了榜样和表率。

截至2009年12月13日,东风日产销量突破500000台大关,至此,东风日产提前两年实现这一目标,也是天籁本年度突破100000台之后的又一重大目标的提前实现。目前东风日产的总销量不但稳居日系车企第一,并牢牢锁定国内车企前五强,同时,旗下全车系新天籁、新轩逸、TIIDA、骊威、骏逸、逍客、奇骏纷纷保持热销,实力证明一切。剩下的半个月,东风日产将通过补贴增长的购置税的优惠政策,助力东风日产创造2009年全年的销量新纪录。

陈娟

斯柯达昊锐势不可挡

从热销十年的经典帕萨特到全球同步的迈腾,再到携百年品牌斯柯达豪华车血统而来的全能座驾Superb昊锐,无一不是欧系大作。Superb昊锐虽然是引进国内市场的全新B级车,但却拥有75年悠久的车型历史和豪华车底蕴,更兼容了百年品牌斯柯达的造车底蕴和大众集团的技术优势。

屈彦飞

东方之子让您“礼享牛到底”

据奇瑞汽车经销商处介绍,奇瑞汽车“礼享牛到底 奇瑞送惊喜”活动正在全国各大4S店火热开展。奇瑞全系车型火爆促销,东方之子惠幅最高,达20000元,最低仅售8.18万元。据了解,目前东方之子共有1.8MT和2.0AT两个排量4种车型可选,其中8.18万元的手动型拥有车身同色加热式电动后视镜、发动机电子防盗等多种高端配置。

陈栋

东风雪铁龙C5一车难求

“几乎所有顾客到4S店后的第一件事就是看C5,这些天店里人气更是高涨。”一位东风雪铁龙4S店的销售代表透露道。作为雪铁龙90年创新技术与9代高级轿车底蕴的集大成者,东风雪铁龙C5不仅拥有卓越的产品性能优势,17.69万元~29.89万元的极具竞争力的价格区间和全球最高水准的品质保证,而且将通过全新的网络、渠道和服务营造舒适精致的用户体验,打造出独特的“5维全价值领航”的综合竞争力,吸引了众多积极进取、享受生活的社会中坚人士。

陈栋

“新基准轿车”MG 6时尚出击

12月26日,备受瞩目的“新基准轿车”MG 6郑州区域发布会在时尚地标建筑河南艺术中心艺术馆盛大举行。以UK Design为造车理念的MG 6,一眼看去就很有英伦气质。肆意展现出的连贯车顶至车尾的Fastback设计美学流线,引得耀眼的闪光灯此起彼伏。细细品味MG 6的设计风格,流畅而极高速感,就像优美而富有激情的英伦绅士运动,具有浓厚的英式美学气息。

陈娟

吉奥Saboo(帅豹)惊艳上市

12月5日,吉奥新款SUV帅豹(Saboo)从山东正式在全国上市。该车采用了国内市场认同感较强、可靠性较高的三菱V31底盘技术,匹配了三菱4G64可变气门发动机,车身设计参考了欧系越野车的造型风格和安全结构。定位于一、二线城市中的运动休闲车消费市场,兼顾山区、丘陵地区和公、检、法、司等特殊行业消费市场,主要目标客户群体年龄段为25岁到40岁之间。

陈娟

起亚Soul引领汽车个性时尚先锋

近日,现代起亚旗下在华合资公司——东风悦达起亚首款跨界小型车Soul正式登陆中国市场。Soul全身上下都流淌着个性与活力的血液,不愧为“起亚汽车设计理念结晶”的称号。Soul新颖个性、独有的设计理念卫冕设计界奥斯卡之称的“红点设计大奖”桂冠。在安全方面,诞生在欧洲的Soul得到了欧洲NCAP、美国NHTSA两大权威测试的双五星安全认证,并被美国高速公路安全保险协会(IIHS)评为“2010年度最佳安全车型”。

屈彦飞

东风商用车呈现持续向好发展势头

12月26日,东风商用车公司在河南郑州召开2010年度经销商大会,发布了公司2009年经营业绩:1-11月东风商用车累计销售175375辆,全年将不仅超过预算,还有望超过去年销量水平。特别是本部销量和市场份额逐月增长,呈现出持续向好的发展势头。其中,商品力方面,东风商用车公司通过商企、研发和营销“铁三角”的有效协同,增强商品对市场的适应性。营销力方面,则分品系营销成为东风商用车公司2009年营销转型的重点工作,在全新营销理念的支持下,东风天锦累计销售突破万辆大关,形成良好口碑。

卢望春

银达投资担保 为您理财 帮您贷款

融资渠道多快 理财收益高稳

银达理财 理财年收益高

理财热线:400-6888-905 地址:郑州市经三路北段金威国际广场6号楼905室