

## ■优惠政策倒计时

车内空间小、车型选择少,又无特别政策支持——  
“真正小排量”并不受青睐

□记者 王蕾 文/图

近几年,国家陆续出台购车购置税减免政策以鼓励小排量车的生产和销售。但记者近日调查发现,市场上最热销的是1.4升至2.0升排量的车型,真正意义上“小排量车”——1.4升排量以下车型却并不太受消费者青睐。

## 能力范围内,消费者青睐动力足、驾乘舒适的车

市民孙女士5年前买了一辆排量为1.1升的面包车,如今她感觉这辆车不仅动力不足,驾乘舒适度也难以满足需求。“我打算购买一辆1.8升排量的车。虽然这种车无法享受各种优惠政策,但开着舒服。”孙女士说。

“买车的话,我肯定选择1.4升以上排量车型。”打算近期购车的市民张先生说,1.0升至1.3升排量的车型多为两厢车,空间太小;排量在1.4升至1.6升的车型空间更宽敞,安全设施也更齐全。

## 虽然价格低,但小排量车型很少

“严格来说,1.0升至1.3升排量的A0级车才能称为小排量车,市场上此类车型非常少。”汽车经销商陈晓辉说,目前只有比亚迪、长安、哈飞等少数品牌有1.0升至1.3升车型可供消费者选择,这类车型的优势是价格便宜。前些年,我市刚开始流行购买私家车时,各种A0级车非常受欢迎。随着更多品牌将1.4升至1.6升排量A级车型降价,A0级小排量车市场占有率不断降低。

陈晓辉说,目前市场上现代、别克、大众、本田等汽车品牌占据份额较大,受消费者认可度也较高,而这些品牌旗下的车型却



就外观、舒适度、各种费用、优惠政策等各方面来说,1.3升以下排量车型与1.4升至1.6升排量车型相比较均无优势,这自然会体现在销量对比上。

鲜见1.4升排量以下的。

## 各种优惠政策下,1.4升至1.6升排量车型好卖

“近年来,国家连续出台购车购置税减免、节能补贴等政策,对车市销量产生很大刺激作用。但从市场销售情况来看,1.4升至1.6升排量车型仍是车市销售的‘主力军’。”现代汽车销售店的工作人员说,国家出台的几项优惠政策并没有对1.0升至1.3升排量车型特别“关照”,购买排量在1.6升及以下的车都可获得优惠。

该工作人员说,从该店今年销售情况来看,雅绅特、伊兰特、悦动等1.4升至1.6升

排量车型销量最大,能占到销量总额的70%左右;2.0升至2.4升排量的越野车型销量占30%左右。

## “真正小排量”应会引领未来车市

小排量车经销商程先生说,在英国、美国、日本等发达国家,小排量车的市场占有率在50%左右。日后,小排量车必然会在中国汽车消费市场中占居重要地位。

随着国内消费者对汽车消费越来越理性,小排量车停车容易、维护费用少、油耗低等优势将会被更多人所关注。另外,不少生产商已开始着手提升小排量车型的安全性和舒适性,小排量汽车将适合更多的消费群体。

## 气温一直偏高,商家囤货较多,销售旺季缩短——

## 冬装打折虽提前 销售依然比较难

□记者 戈晓芳

这两天,气温猛降后又有所回升。昨天,记者走访我市部分商场了解到,商家正大打价格战,冬装销售“折扣潮”已出现。

## 新上市的冬装也打折

市内几个大商场内到处都是“打折”广告。昨日,在丹尼斯百货内,记者发现一些知名品牌的羊毛衫、羽绒服都有八折优惠,冬靴有五折至七折不等的优惠。一位销售人员告诉记者:“按照惯例,新上市的冬装是不会打折促销的。可是,入冬后天气太暖了,降价才能吸引消费者。”

万百货五楼一个童装品牌毛衫、羽绒服给出六折优惠,商场内还推出“50元当100

元用”、“50元当90元用”等优惠活动……

记者发现,市区沿街各服装商家销售的冬装也都在打折。

## 销售旺季缩短增加销售压力

究竟是什么因素使得今年的冬装提前打折促销呢?

一名服装经销商说,原因有两个:

第一,商家囤货太多。去年入冬较早、降雪较早,加上今年“千年极寒”的传言,不少商家早早购进大批冬装。可是,入冬后气温一直偏高,冬装并不好卖。

第二,兔年春节来得比较早,使今冬的服装销售旺季要比往年少了将近1个半月,商家必然会抓紧时间,使出浑身解数提高销量。

## 气温降、打折都未能带火冬装销售

气温降、打折急,都没能带火冬装销售,多数人是“只逛不买”。

昨日,在万千百货五楼看童装的李女士告诉记者,她要给女儿买羽绒服和毛衣:“品牌和款式我都看好了,但没出手。现在离圣诞节、元旦都不远了,我感觉到时服装价格可能会更低。”

“去年这时,我每天可以卖出10多件冬装。”在王府井百货二楼卖女装的一名售货员无奈地说,“今年顾客似乎都捂紧了钱袋子,已经连续3天没卖出去1件了。气温又回升了,估计往后几天还得‘开天窗’。”

## 中国馆重新开放 旅行社推“后世博游”

□记者 戚帅华

12月1日,上海世博园中国馆再次开门迎客。记者昨日了解到,我市一些旅行社已纷纷推出相关旅游线路。

昨日上午,在九都路一家旅行社,市民赵先生报名参加了含游览中国馆在内的华东3市5日游。“之前工作忙,没能在世博会期间去上海,现在中国馆重新开放,就决定带着家人去看一看。”他说。

“自从中国馆重新开放后,市区不少旅

行社相继推出一些重访中国馆的旅游线路。”该旅行社国内部负责人说,为了让行程不显得单调,旅行社推出的线路除了包含世博景点,还搭配上海其他一些景点或者周边的古镇水乡、主题公园等。世博会结束后,上海当地的酒店等接待设施的价格已回落到正常水平,加上中国馆续展期间门票价格仅为20元/人,上述线路的报价与世博会期间相比下降了不少。

采访中记者了解到,重新开放的中国馆内部陈设与世博会期间基本一样,所不同的

是,中国馆地下一层的地方馆不在重新开放范围内。值得注意的是,中国馆序厅观众等候区新增了名为“精彩回放,见证成功”的中国国家馆回顾展,参观者可从了解中国国家馆在建设、布展和运行期间的幕后故事。

一些旅行社负责人也表示,由于“后世博游”线路刚刚推出,报名人数也没有想象中的那么多。“估计再过半个月左右,游客将会增多,这些线路也会慢慢火起来。”南昌路一家旅行社的负责人说。

## 院士郝希山:

生物治疗  
有望战胜恶性肿瘤

大量研究表明,肿瘤患者的外周血中存在癌细胞,是引发肿瘤复发转移、导致患者死亡的重要原因之一。有效清除血液循环中的癌细胞,对预防肿瘤复发、改善肿瘤患者的生存质量具有重要的作用。

我国一些知名医学专家在发布他们的最新研究成果时说,生物治疗通过调动人类自身机体的防御机制,可阻止肿瘤生长,实现患者自身机体的“自主抗癌”,有望达到完全消灭癌细胞并根治的目的,将成为未来癌症治疗的一个主要方向。

在“第四届全国生物治疗大会暨医学科学前沿论坛”上了解到相关信息,据医学专家介绍,肿瘤生物治疗是一种新的肿瘤治疗模式,也称免疫治疗,即利用生物工程的方法,调节机体的防御功能,抑制或消灭肿瘤细胞。因人的机体内免疫细胞分布广泛,生物治疗可激活免疫细胞,达到杀灭肿瘤细胞的目的。

中国工程院院士郝希山说,在正常生理条件下,每一个人的免疫系统都具有十分完备的“监视”和“防御”功能。由于肿瘤患者的免疫系统处于抑制状态,降低了患者自身免疫系统对肿瘤细胞的“战斗力”。作为继手术、放疗和化疗后的肿瘤治疗第四模式,生物治疗因其安全、有效、无毒副作用等特点,被认为是目前肿瘤综合治疗模式中最活跃、最有前途的手段。

未来肿瘤生物治疗的发展方向将是通过开发新型的生物治疗手段,打破机体的免疫耐受状态,从而进一步提高生物治疗的临床疗效;通过大宗病例的对照研究,对生物治疗确切的疗效做深入、客观的评价;寻找可以有效预测免疫治疗效果的生物标志物,以提高患者的生存率和生命质量。

据知,国家三级甲等医院——河南省洛阳市中心医院率先与美国 Temple 等多所知名大学开展临床生物研究,并引进了前沿CLS免疫细胞治疗技术。该项技术是以现代生物技术手段激发自身免疫系统来对抗癌症的新型治疗方法,以DC+CIK细胞为主导部分,通过人体外周血采集获得单个核细胞(PBMC),在体外模拟人体内环境,应用科学技术进行培养增殖后获得的一群异质细胞,它具有显著的识别和杀伤人体各种肿瘤细胞和病毒的活性。将这些高活性的细胞回输到患者体内,不仅可以准确高效地杀灭肿瘤细胞,清除肿瘤微小病灶,还能激发机体产生抗肿瘤免疫反应,从而使免疫系统发挥自主抗癌作用。并启动免疫监视,有效防止肿瘤转移和复发。

洛阳市中心医院生物诊疗中心  
省内免费电话:4000400120

