

采访札记

秋季车展  
多赢平台

本报记者 张中宝 程娇

熙攘的观众、热闹的展台、美丽的车模，由本报主办的第二届海南汽车展销会引爆车市，成为今年“金九银十”车市盛宴，不仅让车商实现了销量和品牌形象的提升，也让消费者体验到了汽车文化的独特魅力。本届车展成为多赢的平台。

车展开始之初，汽车文化、品牌文化是参展企业力图展示的核心，通过品牌文化的宣扬，培养在客户的品牌意识，从而最终达到销售汽车的商业目的。

相比国际车展，国内二三线城市的地方性车展主要贴近市场，以商业化的运作方式来操作车展。大部分汽车经销商认为，海南车展参展的基本是汽车品牌代理商，而代理商的参展目的很明确，就是为了吸引消费者，扩大宣传，卖更多的车。因此，海南大部分车展商业味道浓厚。

在本届车展上，主办方推出了经典名车、特种改装车等古典和现代结合的车型，并策划了车模走秀、车模形象展示、车模表演、乐器和舞蹈表演等丰富的文化活动，把商业与文化进行了有机结合，让消费者体验一场别具风味的汽车文化大餐。

在一些国际知名车展上，汽车生产厂家是参展主体，车展的更多的是树立品牌形象、展示研发产品、研发技术。而在本届车展上，很多新概念车型的推出，比如敞篷跑车、双燃料车、休闲越野车、房车等等，代表了当今汽车科技发展的潮流与趋势。

东风日产海鹏专营店的销售经理肖晓波认为，这次车展与其他不同的是多了许多文化元素，让市民体会到车展文化的巨大魅力。

据了解，海南一年中大大小小的车展有近10次，那么如何在众多的车展中脱颖而出，树立起自己的优势品牌，这让各主办方绞尽了脑汁。

而本届车展真正凸现“品牌全、车型多、优惠大”的特点，汇集今年上半年所有上市新车及畅销车，充分满足所有消费群体购车需求，并且各参与经销商在最大程度上让利消费者，提供最近一段时间的最低价格，拉动“金九银十”汽车销售，现场购车的消费者享受到在其他地方难以享受到的实惠，参展商不仅实现了销售和品牌推广的双赢，同时消费者也得到了最大的优惠，真正实现了多赢。

省汽车行业协会副秘书长冷辉认为，要真正做大做强车展的品牌，首先要提高汽车经销商的服务水准，同时车展本身要给参展商创造市场价值，要让参展商有合理的投入产出比例。因此，车展应该是多赢的平台，只有展览商单赢的车展难以持续。

（本报海口9月7日讯）

在经销商和市民中形成品牌效应

## 汽车展销会影响力扩大



第二届海南汽车展销会点燃了市民的购车热情。 本报记者 李幸璜 摄

“海南日报报业集团举办的秋季车展，通过两年经营，在海南汽车界独树一帜，已逐渐在经销商和市民中形成品牌效应。”车展最后一天，海口众车商们评价本届车展效果时，无不发自内心地称赞。

## 号召力越来越强

秋季车展从去年开始举办，经过两年的运作，可以说形成了自己独特的品牌，更给消费者和经销商架起了沟通的桥梁。

据统计，4天的车展时间内，共有10万辆民到场赏车购车，共售出汽车1150辆，成交金额1.35亿元，售车数量与成交金额双双超过上届首届汽车展销会纪录。

记者采访车商时，他们对于海南日报报业集团举办的车展，纷纷赞誉有加。今年车展，东风本田在3天内便卖了50辆车，另外还预订了20多辆。这个战果令该店常务副总经理黄小瑞非常满意，他说，从本次车展的宣传效果与实际销售量看，车展非常成功，海南日报举办的车展号召力越来越强。

“现场看车、咨询的消费者络绎不绝，特别是双休日两天时间，人流量更大，使得车型的感染力和品牌的知名度、认知度提高了。”广

州本田一位销售经理感慨地说，“海南日报的组织能力和人气聚集能力得到车商的广泛认同，对经销商在品牌推介方面的帮助也是有目共睹，整体来说车展效果非常好。”

一汽丰田一位销售顾问说，他们在车展上接待了很多来自海口之外其他市县的消费者，这说明海南日报在全省有着巨大的影响，车展上收集的意向客户，将会在接下来几个月内慢慢“消化”。

采访中，众车商们认为，今年车市整个行情不容乐观，新上市的车型越来越多，车商库存压力也随之增大。海南日报举办的车展抓准了时机，借助这个良好的销售平台，商家可以有所作为，亮出自己的特色。

“从车展期间销售情况看，海南日报举办的车展已启动了车市旺季，调动起了消费者的购车热情。”众多车商如是说。

## 车商投入不遗余力

“今年东风本田对车展的投入力度可谓

“从车商投入不遗余力

“今年东风本田对车展的投入力度可谓

前所未有的，从车展前期的宣传到车展上舞台设计、制作、搭建、物料等，投入的费用共100多万元，是去年的几倍。”东风本田海口店常务副经理黄小瑞对记者说。

为了让前来参展的市民享受到贵宾级的待遇，东风本田对前来参展的客人免费赠送手提袋，设立专门的休息区，免费提供冰镇饮料等，从细微之处体现车商的贴心服务。

今年车展，取得骄人战绩的东风日产成为车展上的赢家。事实上，为了取得这样的参展效果，将东风日产展台打造成车展现场令人瞩目的焦点，东风日产参展商颇费了一番心思。

“海南日报举办的车展称得上是对海南车市的检阅，对此我们非常支持和重视，今年光布展的展具我们就花费了1000万元，特地从北京拉过来的展具，光运费就花去了100万元。为了在激烈的竞争中脱颖而出，我们抢占了较好的展位，并进行全面包装，使得东风日产品牌形象得到了提升，也吸引了不少人。”东风日产一位负责人如是说。

海马汽车车商说，今年车展最大的不同就是，各参展车商在促销上都加大了力度。而且今年车展的影响力也在日渐扩大。

## 调动市民购车热情

海南日报举办的秋季车展在让来自全省的车迷大饱眼福的同时，也进一步强化了人们的购车欲望。

记者在车展期间对市民进行了随机调查，五成以上的被访者称，看完车展后，一些新亮相的新车实在让人心动，这些新车无论在功能还是价格上，都让人有购车的冲动。

市民林先生是专程从琼海来看车展的，他说，海南日报举办的车展总体感觉不错，品牌全，挑选余地较大，各个档次的车型都有，平日里没空上海口看车，这次可以一个一个地进行选择比较。今天，他看中了一辆北京现代悦动，挺大方气派的，适当的时候，准备出手。

车商们表示，通过这4天与消费者的接触，可以感觉到，现在有相当多的消费者完成了由过去车展热闹到现在看门道的转变，很多人都是通过车展来“货比三家”，以便可以更好地选择自己喜欢的汽车。

本报记者 程娇 张中宝

（本报海口9月7日讯）

佳丽云集，香车争辉

## 车模魅力点燃椰城激情

本报海口9月7日讯（记者程娇、张中宝）今天下午6时，为期4天的第二届海南汽车展销会完美闭幕。作为本次大型车展的重要组成部分，50名从“第二届海南汽车展销会暨嘉翔杯车展模特选拔赛”遴选出的车模，在本次车展期间表现抢眼。她们不辞辛苦，每天演出三场，优美的舞姿，清亮的歌喉，甜美的笑容，和款款香车一起，聚拢起大量人气。

4天来，车展C馆内一个红地毯铺就的大舞台成了众人瞩目的焦点。每天，50名车模都会在这里倾情表演，绽放美丽。清凉迷人的泳装秀、清新时尚的彩妆秀、魅力四射的活力秀、美轮美奂的婚纱秀等，引来大批参观者。台下，闪光灯更是亮成一片。

今年刚刚17岁的郑梦婷是本次车展的车模之一，在车展期间，她除了和众多模特表演节目以外，还有自己的唱歌表演。舞台上，郑梦婷将李玟的一首名曲《你是我情人》演绎得惟妙惟肖，激情四射。出色的唱技加上恰到好处的肢体语言，为她赢得了阵阵掌声。

其实，本届选出的50名车模中，像郑梦婷这样才艺出众的选手有不少。车展期间，申菲菲的傣族舞表演、袁默然的独唱、张阳阳的热舞秀等，都相当出彩。

和表演相得益彰的是，有部分车模被挑选出来与香车相伴，着力促销。亮丽的外形，惹火的身材，如花的笑颜，让她们成为众多镜头追逐的对象，也给展馆带来超高人气。这部分车模中，有很多都是第一次参加这样的活动，但自信和实力让她们表现不俗。话



在海南日报报业集团主办的第二届海南汽车展销会上，漂亮的车模成为展会夺目亮点。

本报记者 李幸璜 摄

动中，她们顾盼生姿，明眸善睐，丝毫没有青涩之感。

据本届车模选拔赛组委会介绍，在车展期间表演、走秀等只是本次选拔赛的一项重要活动，车展过后，模特们还要经过决赛，最终评出“十佳车模”等，并颁发证书和奖品。

4天的汽车盛会，佳丽云集，香车争辉。50名车模用她们出色的表演给椰城人民奉献了一场美不胜收的视觉大宴。

## 车模专家贝卡尔特优惠车主

本报海口9月7日讯（记者程娇、张中宝）今年车展，不少市民买了新车，买车后，车主需要对车玻璃进行镀膜，防止有害光线侵害。在本届秋季车展上，车膜专家贝卡尔特也进行了现场展示和推广。

据悉，贝卡尔特特殊镀膜公司是国际窗膜协会官方排名第一的专业镀膜生产商，在全球有20个分销中心，5000多家安装商覆盖60多个国家，5000多家安装商覆盖60多个国家，5000多家安装商覆盖60多个国家。

总编室主编  
值班主任/吴仁辉 主编/陈海虹 美编/许丽  
E-mail:zbs@hndaily.com.cn 海南日报

## 财经新闻

证监会周末再出招  
政策背后用心良苦

本报讯 中国证监会5日公布《上市公司股东发行可交换公司债券的规定（征求意见稿）》，并开始向投资者和社会各界征求意见。在上证指数跌破2245点关键点位，并逼近2200点整数关口的时候，证监会周末再“出招”，无疑值得普通投资者关注，特别是政策背后的良苦用心。

## “疏”甚于“堵”

据上海证券报报道，针对此轮股市下跌，除外部因素之外，最重要的原因还是在于“大小非”。对此，市场人士曾经出现过许多言论，比如继续增加锁定期、征收“暴利税”等，但此次证监会准备使用可交换公司债券来解读“大小非”问题，无疑显示出在这个问题上，证监会更趋向使用“疏”而非“堵”。

在上周五的市场上，市场除了关注沪深交易所出台的上市新规之外，招商证券的IPO也是聚焦的重点。对此，6日中国证监会表示，今年以来的新股发行节奏已经比较慢了，证监会会在有意识地解决这些问题，并做出

一些安排，很多企业虽过会却还没有发批文。有关专家也指出，证监会发审委审议新股发行是它的正常工作，目前已经有不少公司通过了发审委的审议，但并没有马上发行。因此，投资者目前不应担心新股发行加速。同时，证监会5日在网站上发布公告称，批准天安保险和国元农险获准开展股票委托投资业务，间接进入股市。这是在沉寂一段时间后，再次出现中小保险委托入市，无疑显示出管理层非常关注股市的供求关系。

## 尊重市场

证监会新闻发言人表示，在全流通时代，投资者在投资股票的时候，在估值时就必须考虑全流通市场的基本事实。而决定

一个企业价值高低的应该是这个企业的业绩，而不是这个企业流通股数的多少。股权分置时代通过人为制造股票供不应求的做法在全流通时代行不通了。

从最近一段时间来看，证监会根据国外经验推出的大宗交易平台，在大宗交易中引入券商中介和二次发售机制，提高大宗转让的透明度，6日又提出可交换公司债券，表明证监会非常关注这个问题，也非常重视新出现的市场情况，并采取了市场化的创新手法。证监会新闻发言人表示，今后还会密切关注全流通情况下发生的新问题，采取一些相应的措施来疏导和规范股东的转让。这些措施都显示出，证监会在今后的监管中将更多地采用市场措施，而非是行政命令。

利用手机实现移动购物  
“移动商街”

本报海口9月7日讯（记者张中宝）

“拿着手机去逛街”，不是说手里真的拿着手机去上街，而是按动手机上的按键，你就可以穿行在上百家商店之间，货比三家，挑肥拣瘦。今天，记者从用友移动公司海南运营中心了解到，国内第一个大型全功能移动电子商务平台“移动商街”准备在本月正式启动。

所谓“移动商街”是用友移动公司推出的一种移动逛街方式、一个在移动互联网上建立的虚拟商业中心，汇聚了上百家商家及企业以万计的消费者，已在全国20多个省市开街。只要注册“移动实名”，消费者便可进入“移动商铺”，查阅企业简介及相关图片，尽情逛街体验。

尽管目前“移动商街”在我省还没有正式开街，但是已经有300多个“移动实名”在“移动商街”上遭抢注。其中既有“三亚旅游”、“天涯海角”、“文昌航天城”等地名，也有“海南文昌鸡”、“南国食品”、“春光食品”等海南名品。

用友移动公司海南运营中心总经理胡静说，目前在移动商街上注册实名的用户，80%以上为投资者。

胡静介绍，我省“移动商街”开街后，届时企业和商家可进行市场营销、产品推广和形象展示，促进销售，并可实现移动交易和支付，节省成本；消费者可以在“移动商街”上获得及时、有用的消费资讯和生活服务信息，进行比较、选择和购物消费，了解商家并参与营销互动，享受折扣、奖品和积分回报等实惠。

胡静介绍，我省“移动商街”开街后，届时企业和商家可进行市场营销、产品推广和形象展示，促进销售，并可实现移动交易和支付，节省成本；消费者可以在“移动商街”上获得及时、有用的消费资讯和生活服务信息，进行比较、选择和购物消费，了解商家并参与营销互动，享受折扣、奖品和积分回报等实惠。

胡静介绍，我省“移动商街”开街后，届时企业和商家可进行市场营销、产品推广和形象展示，促进销售，并可实现移动交易和支付，节省成本；消费者可以在“移动商街”上获得及时、有用的消费资讯和生活服务信息，进行比较、选择和购物消费，了解商家并参与营销互动，享受折扣、奖品和积分回报等实惠。

胡静介绍，我省“移动商街”开街后，届时企业和商家可进行市场营销、产品推广和形象展示，促进销售，并可实现移动交易和支付，节省成本；消费者可以在“移动商街”上获得及时、有用的消费资讯和生活服务信息，进行比较、选择和购物消费，了解商家并参与营销互动，享受折扣、奖品和积分回报等实惠。

胡静介绍，我省“移动商街”开街后，届时企业和商家可进行市场营销、产品推广和形象展示，促进销售，并可实现移动交易和支付，节省成本；消费者可以在“移动商街”上获得及时、有用的消费资讯和生活服务信息，进行比较、选择和购物消费，了解商家并参与营销互动，享受折扣、奖品和积分回报等实惠。

胡静介绍，我省“移动商街”开街后，届时企业和商家可进行市场营销、产品推广和形象展示，促进销售，并可实现移动交易和支付，节省成本；消费者可以在“移动商街”上获得及时、有用的消费资讯和生活服务信息，进行比较、选择和购物消费，了解商家并参与营销互动，享受折扣、奖品和积分回报等实惠。

胡静介绍，我省“移动商街”开街后，届时企业和商家可进行市场营销、产品推广和形象展示，促进销售，并可实现移动交易和支付，节省成本；消费者可以在“移动商街”上获得及时、有用的消费资讯和生活服务信息，进行比较、选择和购物消费，了解商家并参与营销互动，享受折扣、奖品和积分回报等实惠。

胡静介绍，我省“移动商街”开街后，届时企业和商家可进行市场营销、产品推广和形象展示，促进销售，并可实现移动交易和支付，节省成本；消费者可以在“移动商街”上获得及时、有用的消费资讯和生活服务信息，进行比较、选择和购物消费，了解商家并参与营销互动，享受折扣、奖品和积分回报等实惠。

## 绕不过的大小非

■陈平

尽管对“大小非”减持对市场的冲击，

有关方面有意无意地回避或淡化之，但继引入大宗交易系统、实施“二次发售”机制后，有关方面上周末又计划推出可交换公司债券。虽然此举不一定起到让市场止跌回升的功效，但有关方面的积极作为还是值得称赞的。

“出售汇源并不意味着退隐江湖。”朱新礼说，汇源果汁有着很长的产业链，可口可乐收购的只是汇源产业链中的下游产业，汇源仍拥有果园和水果加工等产业。

他表示，企业家的本性就是不断创新和创造，今后会继续致力于中国的农业产业化和农民增收，争取把汇源上游产业做大做强。

根据中国刚刚出台的《反垄断法》相关内容，可口可乐收购汇源果汁将报商务部反垄断部门审批。朱新礼表示，不论审批是否通过，都将顺其自然，“批准了，高兴；没批准，同样高兴”。

资料显示，汇源果汁为目前中国纯果汁市场占有率第一的企业，2007年，汇源果汁销售额达到26.56亿元，增长28.6%。今年上半年，汇源饮料总产量54万吨，同比增长11.11%。

得以顺利实行。

那么，为什么顺理成章流通的大小非

今天却成为人人喊打的过街老鼠呢？这正

应了那句话：比一时彼一时。

2005年进行股改时，沪深股市已从前一

轮牛市的高点2001年6月14日的2245.44

点惨跌至2005年6月6日的998.23点，跌

幅达60%，许多股票从终点又回到起点，投

资价值显现。此外，世界经济和我国经济正

处在一轮回升之中，上市公司业绩优异。

加上股改带来的红利——对价，一轮炒作来