

带着隆隆的轰鸣声,一年一度的F1又一次驶入上海人的生活。本周末,F1中国大奖赛将在上海国际赛车场举行。这也是F1在上海的第九个年头。

从最初的陌生懵懂,到如今的习以为常,F1对于每个上海市民来说,已不算神秘。当比赛已经变成一种常态,这项赛事对我们而言,又意味着什么?或许,从3位与F1相关人士的讲述中,我们可以了解到F1在上海的一种慢慢变化。



■ 中国的F1市场正处于成长阶段

本报记者 周国强 摄

留下的是真爱

讲述者：徐鹭（大众333车队行政经理）

和不少车迷相比，徐鹭无疑是幸运的。将学生时代的兴趣变成事业，F1带她走进了赛车圈，让她找到了自己的事业，也让她找到不少同道好友。

爱上F1是从2002年开始。那时我还在大学读书，因为喜欢哈基宁，我开始看F1转播。之后因为喜欢莱库宁，我加入了一个他的粉丝论坛，并因此结交了很多车迷朋友。

2006年是我第一次去上赛场看比赛。那种特殊的赛车气氛一下子吸引了我。看比赛这么久，直到那一次，我才有自己是车迷的感觉。躺在草地上，耳边是呼啸的引擎声，身边是陌生但有共同爱好的新朋友。从网络到现实，那一天，我见到不少早在网上熟悉了的朋友，对于车迷而言，其实亲身到赛场观赛就等于一年一度的一次狂欢节。

不可否认，一开始我是因为偶像而喜欢上F1的。很多人说，我这样的是“伪车迷”。但随着对比赛关注的深入，我现在感兴趣更多的是F1运动本身。身边，也曾有不少朋友因为车手的离开而不看F1，但我始终相信，留下的才是真爱。沉淀之后的车迷群体，会更有利于这个运动在上海的发展。

收视率很稳定

讲述者：李兵（五星体育资深F1解说）

沪上的F1车迷，绝大多数都是在李兵的声音中走入F1世界的。每场比赛都会出

现在电视机屏幕前，他见证了F1文化在上海的飞速发展。

所有体育赛事中，李兵最喜欢的就是F1。不过，他也有可能是最可怜的车迷——因为解说工作，9年来，他从未在上赛场看台上像车迷那样看过一场比赛。他说，自己最大的愿望就是退休后，什么事情都不做，到现场一站一站看F1。

我看F1的时间可能属于骨灰级的。上世纪90年代初，还在上大学的时候，我就迷上了赛车运动。那时，上海电视台有个栏目叫“体育大看台”，每周会有5-6分钟的F1赛事集锦。我每集必看。那一辆辆风驰电掣的赛车对于那时候只拥有一辆二八自行车的我而言，有着极大诱惑力。赛车运动尤其是F1是个与其他体育赛事都不相同的东西。它本身定位高端的市场性，决定了它的拥趸不可能从数量上超过足球、田径这样的基础体育。要喜欢F1看懂F1需要一定的汽车知识。

去年F1英国站比赛是7月10日，转播时间正巧与2011达人秀总决赛直播撞车。事先，我对收视率非常担心，因为在此之前，只要和达人秀撞车的赛事转播，收视率都只能用惨不忍睹来形容。然而，当晚我们的转播收视率依然达到了和平时差不多的2%，几乎毫无影响。

从这点上可以看出，F1的车迷忠诚度非常高。事实上，这几年来F1转播的收视率可以说是所有赛事转播中最稳定的。因为解说工作，我会接触到大量的车迷。有个现象让我很开心。如今，每年都有越来越多的年轻人加入F1车迷的行列。和几年前不同，他们看F1不是为了赶时髦，而是像看电影、看话剧一样作为生活调剂

来喜欢。他们中的大多数人，不是因为追星而喜欢F1，更喜欢彼此讨论研究汽车或者比赛战术。在我看来，这种车迷的发展是健康而进步的。

富矿还待开掘

讲述者：姜澜（久事国际赛事有限公司总经理）

从某种意义上来说，姜澜就是“上海F1掌门人”。年复一年，当赛事渐渐步上正轨，他开始考虑，如何让F1成为推动上海经济社会发展的一个契机。

在欧洲，是赛车文化培养了赛车运动。而在我们这儿，是用赛事在培养赛车文化。9年时间，走不完别人几十年走过的路，中国的F1市场依然处于茁壮成长阶段。

几乎每个城市都欢迎国际顶尖赛事落户，这并非只出于对单一票房赢利的渴望，更多的，是一种城市知名度的提升，还包括衍生开来的综合产业，甚至拉动就业，这些提升都是表面上看不到的。比如说汉城奥运会，当年的大投入为他们赢得多少金钱上的直接收益？很难说。但那之后，我敢说直到现在后奥运效益仍在影响首尔的方方面面。

事实上，F1在中国的发展有点返璞归真的味道。以门票销售为例，去年，我们门票销售达到1.3亿元，仅次于F1刚进入中国的前两年。

F1赛事就好像公共汽车：谁都可以来搭一段车，利用它在世界上的影响力。但遗憾的是，直到现在，会搭车、想搭车的人却不多。F1的平台资源被浪费了，这也许是今后我们最应该关注的话题。

本报记者 厉再苒

F1中国站观赛攻略

■ 天气情况

整个比赛周末，上海的天气将以多云和阴雨为主，伴有3-4级左右的风，白天的气温在18-23℃之间，夜里的温度在13-15℃上下。雨水可能会对观赛造成一些影响，因此大家最好携带雨具。衣着方面，建议车迷选择轻便舒适的衣服和鞋子，短袖加薄外套是不错的搭配。

■ 交通信息

乘坐地铁 今年去看F1，乘坐上海地铁11号线往返上海国际赛车场，是最为经济的观赛交通方式。今年，赛事运营方与上海地铁合作推出了10元F1“往返票”。乘客持该票可在4月13日、14日和15日三天赛事期间，从任意一站乘坐地铁往返一次上海国际赛车场。同时，F1地铁票使用后不回收，还可留作纪念。

F1地铁往返票指定发售点

久事赛事管理公司票务中心
地址：中山南路28号 电话：962123
港汇广场地下一楼名店运动城
地址：虹桥路1号 电话：64073007
正大广场7楼名店运动城
地址：陆家嘴西路168号 电话：50472203
海胜文化传播有限公司
地址：定西路1277号2705室 电话：4006729992
红马传媒文化发展有限公司
地址：宁海东路200号801室
越界园区15D酷乐线下主题店
地址：田林路140号 电话：33632055

赛事期间前往“上”赛场的观众，可以根据需要到“上海国际赛车场站”(11号线支线站点)或“白银路”(11号线主线站点)上下车。H和K看台距离“白银路”站较近，其余看台距离“上海国际赛车场站”较近。

公交专线 漕溪路枢纽站至上海国际赛车场 4月14日、15日上午9:00—12:00

上海国际赛车场至漕溪路枢纽站 4月14日、15日16:00—赛事结束1小时，每人每次往返50元。

自驾路线 沪宁高速（A11）—嘉金高速（A5）—宝安公路匝道—安辰路—内环南路—1号隧道进。

沪嘉高速（A12）—马陆匝道—一宝安公路—安辰路—内环南路—1号隧道进。

■ 现场购票

目前1180元（H/K区域）、1980元（主看台A下）、2180元（主看台A上）的位置还有票。F1赛场共设两个售票点，需要现场购票的观众可前往售票处购买。

■ 场外活动

比赛期间，观众可在“AMG极致体验区”参加各种高性能豪华车的试驾活动。F1中国大奖赛唯一官方车迷俱乐部——锐速车迷会也在现场设置了会员天地，观众可以免费注册成为会员，参加包括模拟赛车游戏、F1知识达人赛、F1摄影展、会员照片墙等活动。

本报记者 厉再苒



昨天，中国赛车第一人程丛夫与F1车手汉密尔顿一同参加美孚1号的媒体见面会。程丛夫表示：“我一定要付出200%的努力来成为中国第一个F1车手！”

本报记者 周国强 摄影报道

浦建路旗舰店即将盛装开业 长宁旗舰店春季家电节亮相

苏宁爱家婚装团购火爆举办

临近5月婚嫁高峰期，有数据显示，准新人们正在大肆采购嫁妆，使得今年婚庆市场的火热成为家电销售近期持续上涨的主动动力之一，为了一站式打造婚庆家装便利购。苏宁电器联合红星美凯龙建材、全城热恋钻石商城、驴妈妈旅游网、艾薇婷婚庆等推出“爱家婚装”团购会，为准新人们提供一站式婚庆家装优惠服务。

家装婚庆大联盟 提供一站式服务

“五一”临近，正是新人结婚

的好时节，为更好的打造一站式购物消费平台，一次性解决准新人们的“甜蜜烦恼”。本周在长宁、浦东第一店、五角场、徐家汇领衔的30家门店，隆重举办家电团购专场。

据了解，此次团购会活动时间从本月13至15日，在活动门店，购买西门子、博世、三星、海信、TCL、海尔厨卫、美的、大金、能率、林内、飞利浦等一线品牌家电精选主流型号，可享受市场价基础上8.8折优惠。家电套购消费者，同步还可享受“加1元”换购活动，消费满1万、2万、3万的消费者，加1元可换购多样实用生活小家电。

活动期间在苏宁长宁、浦东、

五角场、徐家汇4大旗舰店参与苏宁婚庆家装电器团购，消费满5000元，即可获赠价值2600元的苏宁婚庆红包一份，每天每店限量发放100份。准新人们凭当日消费满5000元发票即可参与门店抽奖，有机会赢取30分裸钻（1名）等婚庆大礼。此外，顾客至门店无需消费即可赠送由全城热恋提供的礼品兑换券，凭此券可至全城热恋门店领取礼品一份（bearbirck限量超大型储钱罐，共400份），同时全城热恋钻石商场联合苏宁电器在其门店推出“买钻石，送电器”活动，凡消费的用户即可参加抽奖，并且100%中奖。

长宁旗舰店率先启航 “五一” 特价提前享受

作为上海家电市场一锤定音的重量级旗舰，苏宁长宁路店继本周婚庆家装电器团购专场后，将于下周启动春季家电节，提前开闸释放五一价。

经过多次升级一直保持着沪上标志性店面的长宁路旗舰店在4月又将再一次引领沪上，本月21-22日率先启动“2012春季家电节”，欲以一己之力拉开苏宁“五一”大戏的序幕，此次“2012春季家电节”将结合苏宁“双月庆”及上海消费月活动，推出预存充实翻倍用、早市

套购送、满万惠千等活动。活动期间只要预付10元定金，21日来店就能变成100、200来使用，预付50元定金，购单件3000元以上商品即可当翻6倍当300元抵用。此外，早市来店套购满6999元送32寸液晶彩电，满5万元更有IPHONE 4S相赠，同时，套购每满1万即享受让利加返券1000元，封顶5万元。

作为众多旗舰中的领头羊，苏宁电器长宁路EXPO超级旗舰店又一次走在了前头，此次活动被视为“五一黄金周”的预演，对于五月行程已经排的满满的准新人和驴友们来说，能提前享受“五一价”着实方便。

广告