

EXPO  
CENTRAL  
CHINA



2007·郑州

中国中部  
投资贸易  
博览会



□晚报记者 纪宇  
实习生 安华 乔治/文  
□晚报记者 王梓 赵克  
马健/图

4月25日上午，来郑参加中博会的众多商界大腕云集索菲特国际饭店，参与首批会见和洽谈活动，上演了一场星光灿烂的“商界奥斯卡”盛典，记者特意守候这些明星人物，对他们进行了特写追踪。



来参加中博会的商界明星有的要考察环境、有的要合作项目  
曾创造了米老鼠、唐老鸭等众多经典卡通形象的迪士尼公司则别出心裁

# 迪士尼想在河南“挖”故事

“我有一个想法，我们不仅要引进先进的产品，还要适应中西部的发展现状，引进一些低端产品。”

人物：郝睿强(西门子中国有限公司总裁兼首席执行官)

设想：尽力满足中西部医疗需求

别看是中国名字，但他却是一个地道的“老外”，别看是“老外”，他对中国却很有感情。“两年前我就来过河南，昨天一下飞机，就感觉这里的变化真是太大了，这里的城市建设发展太迅猛了。”郝睿强感叹地说。

2005年西门子曾与河南省签署了《河南省与西门子(中国)有限公司开展战略合作的协议》，迄今为止，西门子已在河南开展了一系列重要的合作项目。“这些项目目前还在进展中，前景非常好！”郝睿强说。

“我有一个想法，我们不仅要引进先进的产品，还要适应中西部的发展现状，引进一些低端产品。”

郝睿强曾举过这样一个例子：超声诊断需要探头，而诊断的效果取决于是否正确使用这个探头，但农村市场的医生可能不具备这个技能。我们认为适合他们的产品就是不那么复杂，而是把探头一放就可以得到一些图片，这就足够满足他们的需求了。



“我们要做中国的迪士尼，而不是把迪士尼搬到中国来”

人物：唐军(华特迪士尼公司高级副总裁)

设想：要把河南经典历史故事搬上银幕

“6月底我们制作的第一部影片《宝葫芦的秘密》将上映，你们一定要去看！”作为迪士尼参加中博会的代表人物，唐军的出现让不少关注动画的记者激动不已，想亲眼看看这位“卡通总裁”。

“河南是个拥有很多文化素材的地方，我们这次来，也想多挖掘一些可以制作的素材，希望在这方面加强交流。”对于河南这个文化大省，迪士尼更关注的是隐藏在深厚历史中的故事，尤其是可以搬上银幕的经典。

“少林禅宗大典还没有看到，有机会的话一定要去看看，其实迪士尼对于中国的传统文化十分关注，我们要做中国的迪士尼，而不是把迪士尼搬到中国来。”

“我们最关心的就是迪士尼乐园会不会开到河南来？”采访中，童心未泯的记者问道，“我们会详细了解这里，河南的经济发展迅速，潜力很大。”唐军笑呵呵地回答。



“郑州环境好，交通又方便，是最理想的金融中心城市”

人物：张平沼(台湾商业总会理事长)

设想：想建立“中原银行”

会见活动间隙，台湾商业总会理事长张平沼和工作人员谈笑风生，他说，这几天自己一直很忙，头天晚上3点半才睡，第二天早上6点多就起来了。

谈到自己这次参加中博会的投资计划，张平沼向记者解释：“台湾经历了一个从农业到工业、到轻工业再到电子信息及服务业逐步发展的过程，现在服务业已占据了73%以上的产值，我觉得中部六省也处在这样的发展进程中，现在最需要的是金融方面的支撑和扶持。”张平沼告诉记者，自己这次参加中博会带来了许多私募基金，他还透露了一个“大计划”——想建立“中原银行”。张平沼建议，中部在发展农业的过程中，可以考虑建立起专门的金融支持机构，全力支持农业产业的开发、产业结构的调整。

“郑州是中部六省的中心点，也是一个拥有厚重古文化的城市，而郑州的商业文化十分有追溯价值，我对郑州很感兴趣！”对于自己建议设立“中原银行”这个金融中心机构的设想，他认为未来设在郑州的可能性最大，“郑州环境好，交通又方便，是最理想的金融中心城市。”



“可千万别把有污染的企业带到河南来！”

人物：罗伯特(美中贸易委员会副会长)

设想：要在河南寻找良好的人力资源

美中贸易委员会副会长罗伯特学中文有30年了，他说起中文来干脆利索，还时不时开个小玩笑。

“我们从商会200多家企业中，带来了几十家代表来考察河南的市场，寻找感兴趣的项目。来的企业有科技公司、物流公司，还有制造业、娱乐业、服务业、农业等方面的公司。看看他们对哪些项目有兴趣。”罗伯特带来的可是一个不小的团队。

“河南对于外商投资有哪些优惠政策？”直爽的罗伯特开门见山，在得到李成玉省长“高新技术产业还是要执行原来的优惠措施，最大的限制是不能让有污染的企业进入”的回答后，罗伯特笑着告诉坐在身边的会员：“听见了，你们可别把有污染的企业带到河南来！”一句玩笑话，现场的气氛马上变得轻松起来。

“服务业在中国的市场逐渐变大，我们带来了一份商会的调查材料，通过总结在中国的投资经验，我们目前最需要的是很好的人力资源，这是河南具备的。”同大部分企业对于中部劳动力资源优势的看法一样，罗伯特对于中部的投资也是信心满满。



## 本周日，五星电器举办专场惊爆抢购夜 ——值得期待 值得信赖

晚间专场消费作为一种新型消费模式，近年来越来越盛行，许多消费者也开始青睐这种“省钱省心省时”的购物方式，享受到极低的价格保障。

五星电器顺应这种潮流趋势，4月29日(本周日)晚间18:00-23:00，将在碧沙岗公园西门对面的天龙大卖场牵手中信银行联合举办“2007惊爆专场，特别惠卖”活动。根据五星电器负责人介绍，此次活动专门针对有购物需求的人群，活动得到了全场

所有品牌的全力支持。届时天龙大卖场将全面抽干利润，组成形式多样的套餐组合与活动供消费者选择。4月29日，五星夜市将从18点开始，预计23点结束，疯狂特卖5小时，价格低到您尖叫。同时，专场期间，五星电器专业家电顾问将全程陪同，进行“一对一”的专项服务，为消费者提供最具性价比的各类家电组合。

据五星透露，本次天龙惊爆专场，仅针对即日起电话预

约或持中信银行信用卡的顾客，而对于其他顾客五星表示：敬请谅解。五星电器预约电话为：67805026。

据悉，本次“商企合作”在我市家电业界尚属首次操作。据业内人士分析，这一全新的家电营销模式只有以其绝对的价格冲击力才能让消费者认可并受益。为了让更多的消费者感受到五星电器的贵宾式服务及超震撼的价格，五星电器透露，到时所有卖场内家电品类将5-85折起售，

几乎每款产品都将有不同程度的让利。据五星电器河南分部总经理战卉介绍，五星选择在这个时机举办专场惊爆盛宴，基于3个原因，第一，临近五一黄金周，提前通过惊爆专场这种新型的消费方式让利消费者。凡进场顾客即可以享受到低极低的价格保障，并在成交价的基础上再优惠5%以上；第二，卖场可以提供超值服务，五星家电顾问将进行全程跟踪服务；第三，提高五星电器天龙大卖场的知名度。

五星电器此次创举开创了了我市家电行业首次采用跨行业合作的先例。应该说这种活动形式非常创新和值得借鉴。那么，本次活动的促销力

度究竟有多大、竞争对手的反击关注程度、消费者的观望待购也都将成为关注的重点。请关注明日五星电器专场系列报道。

