

河南药企高调亮相药交会

本报记者 孙志刚 实习生 王译博 文 李利强 图

昨日,第61届全国药品交易会在郑州国际会展中心隆重开幕。作为“新医改”方案发布后的首届全国药交会,医药厂商反响强烈,主动出击招兵买马,在这个全国药品交易平台上展开推介。记者注意到,中药产业作为“新医改”方案受益最大的板块,在药交会上表现积极,尤其是我省中药企业更是借“家门口”的展会,边“秀”边“战”。

新医改成药企口头禅

昨日上午,国际会展中心人满为患。展馆广场上发广告更是超乎寻常,他们一队接着一队,夹道“欢迎”,一直将观众引进展馆。一层A区最显眼的就是“河南方队”;天龙药业、天方制药、羚锐股份、辅仁药业等。这些“豫字号”药企,不仅展位位置佳,占地面积大,而且各自展位设计气势宏大,咄咄逼人。

说起参展理由,河南药企更是底气十足。“今年的新医改政策是实质利好,国家基本药物目录里面将有一半品种是中成药和中药,这些药品将来还要在基层机构全部配备使用,大医院也要作为首选,而且在医保报销比例上明显高于其他的非基本药物药品,这是一个很好的契机。”河南宛西制药股份有限公司副总经理王泓涛认为,“新医改”中涉及的鼓励和支持中药产业发展的内容,对河南药企来说都是好消息。

是“秀场”也是“战场”

全国药品交易会一直是医药届的“大秀场”。随着广告大战,展会形象大战升级,“药交会”的“秀场”概念越来越突出。采访时,记者了解到,河南药企参加本届“药交会”的目的则发生了微妙的变化:既作“秀场”也作“战场”。

老牌中药企业河南太龙药业股份有限公司在展会处认真接待前来咨询的客户,热情展示企业形象。他们还把大河锦江饭店作为接待驻地,答谢大客户,签订订货合同。河南羚锐制药股份有限公司品牌推广部的许冬介绍,为参加这次会议,他们提前和国家药监部门一起组织关于“新医改”的论坛,借论坛造势;药交会前还邀请全国的重要客户来郑。这次仅展位费就投入了50万元。许冬说,他们公司80%的产品是中成药,在这次会议上还强势推出了OTC药品“芬太尼”强效止咳贴等新药。

利好提振河南药企信心

本届药交会,虽有“新医改”推动,但由于处在金融危机经济滑坡的大背景下,对医药企业是否造成心理影响?采访中,许多医

药企业表示对未来充满信心。

据了解,我省有着丰富的中药材资源,经过多年的锤炼和市场洗礼,中药企业都储备了丰富的后备产品,目前已经形成拳头产品打市场、科研开发后劲的格局。企业产品不断更新换代,市场份额也逐步扩大,品牌影响力也在消费者心目中根深蒂固,这些都是消除不利因素的主要方面。据河南省食品药品监督管理局统计,2008年1~11月,全省规模以上医药工业销售收入达到406.98亿元,实现利润47亿元,同比增长27.2%。我省医药工业良好的发展势头,在“新医改”的推动下,在全国药品交易会这个“家门口”的舞台上,河南药企更是信心百倍。



药交会凸显会展经济魔力

本报记者 侯爱敏 实习生 宁甜

人车挤爆郑东新区

昨日的郑东新区成了人车的海洋。全国各地前来参会的客商从市内各大酒店蜂拥郑东新区,虽然大量交警在现场疏导,却难抵汹涌的车流,从商务外环到商务内环,挂着各地车牌的轿车汇成的车流在道路上逶迤前行,参会的人员不得不弃车徒步前行。会展中心展厅内外更是人山人海。会场入口处,源源不断的人流像潮水般连绵不绝……

展厅内,几乎是水泄不通,想快步行走更是奢侈的愿望。各参展企业代表在自己的展厅内,忙前忙后,与前来询问的客商紧张地洽谈业务,一个个忙得不可开交。

厂家宣传各出奇招

在药交会这一全国性行业盛会上展示形象,是每个厂家的重头戏。昨日的药交会现场,参会参展厂家八仙过海、各显神通,力争以别出心裁的动作吸引更多眼球。来自石家庄的华北制药集团独树一帜,特意抽调了九名员工组成自行车队,穿着印有企业名

如如的人流,汹涌的车流,阵容庞大的宣传队伍,铺天盖地的DM广告……时隔三年,药交会再次光临郑州,也再次以出人意料火爆场面,向郑州市民凸显会展经济的强大魔力。

字的统一服装,拉着横幅,从石家庄一路骑来,历时两天半到达郑州。队员说,他们这一行为就是为了展示企业的健康面貌,倡导健康制药理念。

唐老鸭、蜘蛛侠、超人,这些动画和电影中的名角,昨日也被搬到了药交会现场,凭借新奇的创意吸引大家瞩目。河南一家药企则在现场打起了人海战术,大批人穿上统一的蓝色套装,让整个会场亮出一道靓丽的风景线。展厅内外,穿着礼服、举着牌子来回穿梭的宣传队伍更是随处可见,而发放资料、环保袋的方法几乎被各家采用。

会展经济魔力再现

2006年,郑州国际会展中心建成后正式运行的第一年,全国药交会光临郑州,展会

吸引来的人流、车流让郑州市民大开眼界,也初步见识了会展经济的魅力。三年后,药交会再次光临郑州,再次向我们展示会展经济的强大魔力。

药交会开幕前四五天,各地厂家的前期人员就陆续抵郑,近几天,全市的交通、餐饮、酒店等行业更是异常火爆。在新郑机场开出租车的李先生深刻体会到郑州开会带给他的实惠。他说,这几天生意特别好,平均每天都能多挣200多块,客人都是来参加药交会的,希望郑州天天都开会。

22日,经常来郑出差的尹先生像往常一样直接坐车到东风路的中州快捷酒店,却被告知客满,又到附近几家快捷酒店,均得到同样答复。这几天,临近东区的酒店生意异常兴隆,即便伊亚建国、中州宾馆这些五星级的酒店,房间也异常紧张。

餐饮的火爆从昨日中午会展中心的情况就可见一斑:临近中午,二楼的观景长廊上,麦当劳、德克士、托斯卡纳等餐饮企业临时设置的餐厅前,人流排起了长达数米的队伍。而昨日来往东区与市区的公交更是越趋爆满。

郑州地税服务企业 远赴西安送钱上门

本报讯(记者 卢文军 通讯员 春雍 旭峰)在金融危机环境中,企业发展最需要什么?毫无疑问,是资金。昨日,郑州市地税局传出消息,经济技术开发区地税局局长陈旭杰一行前不久远赴西安,为郑西铁路客运专线有限责任公司上门服务,现场办理了该公司今年首季代征税款手续费201万元的相关业务。

远赴西安,送钱上门。经济技术开发区地税局有关负责人说,为应对金融危机影响,帮助企业渡过难关,他们响应省委省政府提出的“企业服务年”号召,切实为企业排忧解难。得知郑西铁路客运专线有限责任公司今年首季代征税款手续费201万元,过去都是他们从西安来郑州市地税局办理,陈旭杰当即决定,要亲自率队“送钱上门”。

据了解,郑西铁路客运专线于2005年9月份开工,全长484.5公里,经济技术开发区地税局负责其中河南省境内318.7公里的税收征管工作,围绕该项目的招商进区、登记注册等工作,开发区招商和财税部门牵线搭桥,多次往返于北京、西安等地,积极争取,多方协调,有效保障了项目建设的正常运转,纳入正常税收征管。

郑煤集团双向融资 发债10亿 获贷73亿

本报讯(记者 陈锋 实习生 符永超)郑煤集团双喜临门:集团10亿元债券成功面向全国发行,建设银行河南省分行通过战略合作协议向集团提供高达73亿元的信贷支持。在当前国际金融危机的严峻形势下,郑煤集团又一次抓住了“危”中之“机”。

郑煤集团是国有大型一类企业,是全国规划的13个亿吨级大型煤炭基地豫西基地的重要组成部分。公司目前有4.5万职工,资产总额170亿元;拥有直管矿井12对,年产能1245万吨;基建矿井3对,设计年产能585万吨;整合矿区范围内的煤炭企业40多家,全部技改后,年产能将提高1000万吨以上。

郑煤集团此次发行的债券经国家发改委批准,由平安证券公司主承销,为7年期固定利率债券,票面年利率为5.3%,由中国平煤神马集团提供全额无条件不可撤销连带责任担保,发行期为7个工作日,截至4月21日,本期债券全部售完。

中国人保郑州市分公司和谐发展系列报道之一

坐着轮椅经营四家手机店

本报记者 李娜 文 李焱 图

致富故事

一辆轮椅,一脸微笑,一个梦想,一份坚持……他叫赵群胜,今年26岁,坐在轮椅上,完全失去了双腿,但是他却用坚强和智慧,拥有了属于自己的四家手机店。目前他的目标是,在今年年底开一家大型手机卖场。



吃苦是一种习惯

早上6点半,位于郑州市京广南路的高砦还是一片安静,赵群胜已经起床,开始了他手机店一天的经营。他的手机店有80余平方米,前面当店铺经营,后面隔成一间屋子,摆有床、灶具和洗漱用品等,是他临时的家。

洗漱完毕之后,他坐在轮椅上拖地、擦柜台,由于屋子里没有下水道,洗完拖把后,他还要将重约20公斤的一桶脏水提出去倒掉,他熟练地操作着这一切,还打趣说:“都习惯了,每天都这样,哪天不干活还不舒服呢。”

接着便是一天的生意,他除了经营手机生意外,还有充电话费、公话超市、维修手机等业务。每当有顾客来,赵群胜都是微笑着问好,微笑着服务,直至顾客满意离开,一天顾客络绎不绝。不少临近的顾客和他已经成为朋友,有什么关于手机方面的问题,也来询问有关。

这个店,是赵群胜四个手机店中的第一家店。经过一年多的发展,他针对都市村庄流动人口较多的特点,经营中低档手机,有目的地经营,还不断扩大经营项目。目前,他在孙八寨、帝湖、华山路附近各有

一家手机店,四家手机店的总营业额不仅足够他和妻子的开销,还颇有剩余。

曾经走投无路

赵群胜的双腿是在他16岁的时候失去的。那是1999年,他和朋友去山西游玩的路上遭遇了车祸。在病床上得知自己失去双腿之后,他有一个月一句话没说,一边痛苦自己人生道路即将改变,一方面思索下一步应该怎么办。

2001年,赵群胜第一次创业是摆地摊,收旧书、卖旧书,由于他的勤奋和聪明,当时一个月就可以有1000多元的收入,这一年的地摊生活也积攒了他的第一笔资金。之后他开了一家理发店,他向雇用的理发师学习理发、染发、烫发等技巧,三年的理发店经营让他积累了一定的原始资金。

2005年,一位熟识的顾客介绍他做化工生意,赵群胜将全部资金20多万元交给这个顾客去投资,可是这次他的资金被一扫而空,那位顾客卷钱走了。绝望的赵群胜这时候身上只剩下了100元钱,而此时,他收到了母亲去世的消息。晴天霹雳下,他将自己关了45天,每天只吃

馒头和咸菜

45天之后,赵群胜走进了一家电脑培训学校,充电、学习,积攒力量。在上学的时候,他尝试在网上开手机配件店,因为对手机行业的慢慢了解,他在毕业之后借钱开了第一家手机店,慢慢发展到四家店。

身残志不能残

如今的赵群胜生活得很幸福,他经营第一家手机店的第一位顾客申文娟,后来成了他的妻子。昨日记者采访赵群胜的时候,他让记者看他和妻子的婚纱照,照片上西装革履的他和身穿雪白婚纱的申文娟笑得很幸福,他还微笑着说妻子现在已经有了5个月的身孕。

说起创业路,赵群胜一直轻描淡写,问起他坚持下来的原因,他说:“我第一个女朋友的家人,因为我身体有残疾而不接纳我;我的邻居们,因为我残疾而看不起我,这些都是我坚持下来的理由,后来我觉得,身体残疾,不代表我就无能,我要用努力创造自己的生活。”

赵群胜希望,未来的哪一天,他通过自己的双手,给妻子和孩子创造更好的生活,有自己更大的生意。“不管是不是奢望,我都会一直努力。”

责任铸就旗帜

本报记者 张世豪

与共和国同龄,中国人保已经走过整整60年,60年责任在肩,该公司用自己的百折不回和不懈努力成为业内的一杆旗帜。

1949年10月20日,经中华人民共和国国务院批准,中国人民保险公司成立。2003年7月19日,经国务院同意、中国保监会批准,中国人民保险公司更名为中国人保控股公司,并发起设立中国人民财产保险股份有限公司和中国人保资产管理公司。60年来,中国人保几经变迁,历经风雨,日益壮大,而以市场为导向,以客户为中心的经营理念,和“求实、诚信、拼搏、创新”的企业精神始终如一。

面对竞争激烈的保险市场,人保财险凭借突出的优势和良好的客户合作基础,始终占据着中国保险市场的主导地位,在大型商业风险、政府采购、行业统保等集中型业务以及车辆保险、家财险等分散型业务领域,均处于领先地位。中国人保财险自2005年以来一直成为中央国家机关、中央直属机关、全国人大机关车辆保险主要定点供应商。2008年人保财险在国内车险市场的份额为41%,车险保费收入689.9亿元。

不懈努力 荷重行远

中国人民财产保险股份有限公司郑州市分公司于1993年10月20日在郑州工商局注册成立(下称郑州人保)。下设县市区级乡镇级营业服务网点超过100家,员工1000余人,2008年保费规模6亿多元,牢牢占据非寿险市场的主导地位。秉承中国人保的核心价值理念,蜚声业内的同时也在服务客户、服务市场的道路上越走越远。

近年来,郑州人保坚持以市场为导向,以客户为中心,以体制机制创新为核心,积极整合内外资源,通过营销团队建设、业务结构调整、渠道管理突破、客户服务创新和用人机制改革,在实现业务飞速发展的同时,精细化管理水平明显提升,服务品质持续提高。牢固树立诚信服务、客户至上的经营理念,致力于树立金字品牌,创一流服务。为此,公司不断加大服务资源投入,强化硬件设施建设,建立了质量一流的车险定损体系,创设了理赔绿色通道,完善了快捷服务机制,服务品质大大提高,市场声誉稳步增强。

郑州人保秉承“人民保险、造福于民”的企业使命和创造卓越、回报社会的核心价值观,一方面通过发挥垂范作用,大力倡导行业合规稳健经营,积极引领行业健康可持续发展,为行业快速发展创造良好的生态环境;另一方面,郑州人保恪守信誉、勇担义务,2008年共承担风险保额2076亿元,全年支付赔款3亿元,充分发挥了保险企业“社会稳定器”和“经济助推器”的独特作用,为地方经济发展保驾护航。

郑州人保还积极履行企业社会责任,稳步推进中央财政农险补贴试点工作,积极参与新农合等农村保险业务,配合政府做好“菜篮子”、“米袋子”等工作,在政策性的



2007年12月26日,中国人保财险与上海世博会事务协调局在上海签署《中国2010年上海世博会保险全球合作伙伴协议》。

能繁母猪保险业务中,2008年全年公司累计承保能繁母猪103876头,大大增强了农民风险抵御能力;积极尝试利用保险市场化化解校园风险。在参与社会公益事业方面,继中国人保集团慈善基金会在第一时间为四川汶川大地震灾区捐款1000万元后,郑州公司踊跃为灾区重建捐款爱心,全体员工纷纷慷慨解囊、倾心相助,累计为灾区捐款23万多元。

硕果累累 责任在肩

苦心人,天不负。郑州人保辛勤的汗水也换来了丰硕的回报。

在促进地方经济建设、服务中原崛起方面,郑州人保得到了市政府的充分肯定。2006年9月,郑州市政府成立郑州市人民政府“交强险”工作实施推动领导小组,郑州人保成为领导小组中唯一一家保险公司参与成员,办公地点设在郑州人保,负责并配合交强险推动工作。2007年9月,郑州市政府成立了以郑州人保为唯一保险成员单位的“农村保险工作领导小组”,这在保险系统全国中心城市分公司中是个首创。

郑州人保的工作也获得了社会公众和广大客户的充分肯定。2007年,人保财险在河南省“市民信赖的保险机构”评选中名列财险公司榜首;同年,中国质量万里促进会郑州分会售后服务和客户满意度调查,郑州人保在保险业单位突击抽查中名列第一;2007年底,郑州人保顺利通过了ISO9000质量管理体系的权威认证;2008年2月,郑州人保95518呼叫中心被人保财险总公司评为“最佳呼叫中心”;2008年3月,郑州人保被河南省分公司授予“金牌服务示范单位”称号。

2008年12月份,由郑州日报社、中部“6+1”省会晚报联盟、河南十八城市报联盟开展的“改革开放30年中原金融盛典、2008中国郑州金融年度盛典”评选中,郑州人保荣获“年度中原最具发展潜力保险机构”、“年度中原最具社会责任感保险机构”称号;郑州人保分支机构上街支公司荣获“年度中原最佳保险营销团队”称号;郑州人保的“交强险”被评为“年度中原最值得信赖保险产品”;郑州人保总经理孙林同志荣获“改革开放30年中原金融领军人物”称号。

踏遍青山人未老,风景这边独好。中国人保的60载辉煌即将成为历史,而郑州人保在中原大地的精彩故事才刚刚开始。

