

## 破解中国经济转型期迷雾

## “郎旋风”下周登陆泉城

本报讯(记者 周海升 程立龙) 12月18日,著名金融学者、香港中文大学教授郎咸平将受邀到泉城济南,参加由本报、山东神光和永安期货主办,招商证券泉城路营业部协办,淄博邦裕企业管理咨询公司承办的“鲁能·领秀城漫山香墅”大型经济论坛。届时,郎教授将在为期一天的论坛上纵论国内外经济新动向,为中小企业及金融界人士把脉经济转型背景下的中国机会。

即将过去的2010年,中国经济增速在超过预定目标的同时,调结构、促改革、惠民生活同样取得了积极进展和重大成就,这是有目共睹的。

当多角度洞悉当前经济形势时,我们不得不承认,中国经济似乎走入最矛盾、最复杂的境况:在流动性趋紧大背景下,防通胀和保增长兼顾的难度开始加大,2007年“CPI高企、货币紧缩”的经济景象重现。

在这种背景下,一个问题备受广大中小企业和金融界关注:2008年席卷全球的

金融危机是否会卷土重来,中国的中小企业如何调整企业发展战略?货币政策转向稳健后,金融业如何在变轨中壮大?民间资本如何在流动性趋紧的背景下出牌?

此外,12月5日至7日,中央经济工作会议在京召开,会议将如何为来年的经济政策定调,什么行业将会成为投资的热点?民间资本如何顺势而为,踏准经济转型的“步点”?

在下周六的论坛上,一头标志性的白发的郎咸平,将用一口绵软却又劲道十足的台湾普通话,为山东企业界和金融界高端人士把脉经济时局。

记者了解到,本次论坛郎咸平演讲的主题主要包括三个方面:首先是经济转型期中中小企业如何“换挡”,这个问题深受企业的关心。其次通胀乱象下民间资本投资攻略。第三是宏观展望调控政策、货币走向与资本市场机会。这三个方面的内容既有宏观层面的经济透析,又有微观层面的投资策略,值得大家关注。

## 论坛探营

## 仗义执言郎咸平

惯于给中国经济分析下“猛药”的学者郎咸平教授,祖籍山东潍坊,是美国宾夕法尼亚大学沃顿商学院博士,目前是香港中文大学最高学术级别的首席讲座教授,其学术论文不但深受国际学术界的重视,而且其也在2003年被列入世界经济学家名人录。

作为世界级的公司治理和金融专家,郎咸平主要致力于公司监管、项目融资、直接投资、企业重组、兼并与收购、破产等方面的研究,成就斐然。2004年,郎咸平用最传统的财务分析方法,痛陈国企改革中的国有资产流失

弊病,并提出目前一些地方上推行的“国退民进”式的国企改革已步入误区。引起巨大的影响,被称之为“郎旋风”。他所分析的企业案例,如名噪一时的德隆和格林科等深受业界重视,不但具有诊断性,同时被事实证明了其预见性。他对中小民营企业发展问题的深度剖析和解决方案,为他赢得了“中国民营企业教父”的美誉。

近年来,郎咸平教授对宏观经济、房地产调控以及国际经济政策等方面多有著述,更是大家最喜欢的经济学家之一。

## “鲁能·领秀城漫山香墅”大型经济论坛

主办单位:齐鲁晚报 永安期货 山东神光  
协办单位:招商证券 济南营业部  
承办单位:淄博邦裕企业管理咨询有限公司  
支持媒体:山东电视生活频道(齐鲁第一财经) 电视节目



论坛票务咨询热线“烫手”

## “与郎约会”门票今起开抢

自上周四本报等单位将举办郎咸平大型经济论坛消息见报后,四部票务咨询电话成了名副其实的“热线”,由于部分时段来电集中,四部电话经常出现同时占线的情况。电话咨询的焦点是门票的购买事宜。记者昨日从论坛会务组了解到,从今天13:00开始,论坛门票进入了正式发售阶段。

12月2日一大早,论坛咨询电话甫一开通,电话就一直响个不停,读者王女士来电咨询第一句话就开始了埋怨:“这个电话怎么一直占线啊,我不停的按重播键才打进来,真太急了。”而家住济南一位黄先生则对本次论坛兴趣十足,电话中一开口就问:“这样的讲座以后还有吗?如果以后还有,一定要跟我联系!”黄先生留下了自己的手机号,并表示

示要约自己的好朋友过来一起听,“决不能错过这个和大师面对面的好机会”,黄先生在电话里说。据不完全统计,截至12月5日下午14:00,咨询电话接到读者来电约千余个。

对于备受“郎粉”关注的购票事宜,昨日记者从论坛会务组了解到,经过紧张印制,从今天下午1:00开始,读者可前往以下地点购买本场论坛的门票:

◆山东报业大厦6楼  
《齐鲁财金》编辑室,  
地址:济南经十路16122号  
咨询电话:0531-89096315、85196318;

◆圣凯摩登城522房间  
地址:济南滨源大街29号  
咨询电话:0531-81670968、15194134563。  
(财金记者 季静静)

## 财金资讯

## 金价逼近历史高点

受到美国失业数据高企以及美元下滑的推动,纽约商品交易所黄金期价连续第五个交易日攀升。交投最活跃的2月合约大涨16.9美元,收于每盎司1406.2美元,涨幅为1.2%,接近11月9日创下的1410.1美元的收盘价历史高点。

交易员指出,失业率再度攀升令投资者担忧美国经济复苏之路更加艰难,美联储将因此延长量化宽松货币政策和利率政策的实施时间。骤然升温的避险情绪加上上周由于欧债危机引发的稳定的避险买盘推动黄金期价在上周五早盘时快速升穿1400美元大关,盘中一度触及1409.9美元的日内高点。(李觅)



□周爱宝

一位多年从事蜂蜜加工的老友突然给爱宝打电话,诉说自己的苦恼:他生产的高质量蜂蜜在超市卖不动,假劣蜜却因为价格低而销售火爆。多年来一直坚持“卖上等好蜜,做实在好人”的他,近来却觉得这个市场让他越来越困惑。

阳光下没有新鲜事,劣蜜逐好蜜现象,符合“劣币驱逐良币”这一经济学著名定律。“劣币驱逐良币”,何处不是!在现实生活中,严格按规则办事的人,可能会

## 由“劣蜜”驱逐“好蜜”想开来

被不按规则的人刁难,还会被别人骂缺根筋,于是大家就都做“聪明人”,不做老实人。这位三十多年养蜂卖蜂蜜的朋友也是同样的处境。从爷爷辈儿算起,已是三代蜂农,而今年近七十,却越活越不明白了:以前没有现在所谓的这么多技术手段,市场上的蜂蜜基本都是好蜜,现在技术规范越来越多,假蜜劣蜜反而横行。质监部门说不搞“QS”(食品质量认证)不行,他就把厂房设备升级达到标准要求,产品上也有了“QS”,然而超市里、市场上没有“QS”的产品却照卖不误。

爱宝用自己掌握的有限的经济学知识解释说,因

为信息不对称,一般消费者分不清楚,导致这种现象在许多领域都存在,记得皇明太阳能董事长黄明也向北大光华学院的张维迎教授请教,如今太阳能市场上仿冒、质量差的产品充斥了市场,自己却无能为力,为什么技术先进、质量过硬的好产品却打不过他们?张维迎说这是行业领袖必须付出的代价。

爱宝只能回答这位蜂业老总为什么会这样,却无法告诉他如何避免,因为这仍认为,好人会有好报,诚信经营还是有回报的。山东蜂蜜业仅有的两块“山东名

牌”,他们是其中之一,省和市先后奖励过45万元,这是多高的荣誉啊!更重要的是,那么多的消费者认可了他们的产品。

然而,爱宝心里还在担心,如果任由“劣币驱逐良币”发展下去,良币被驱逐,那么市场上流通的就只剩下劣币了。拥堵的交通因为交通警察的到来会疏导开来,假冒伪劣商品会不会因为“经济警察”的到来而减少?

12月3日开基净值  
见A2、A4、A6、A8版中缝你想持续  
稳定赚钱吗

什么行业能持续稳定地赚钱?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做。他平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店办事,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客络绎不绝,跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞账的情况;产业变化小,风险低,因为消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,使投资风险大大降低;洗衣业不像其它行业,必须先备货储存在仓库,再销出去,卖不掉就要折扣处理或丢掉。因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有了很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁,山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗衣公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利润稳步上升。在朵拉国际洗衣公司的协助下,成为多家保险公司的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗衣公司。他现在积极向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

好项目 大品牌  
投资少 收益高  
朵拉国际连锁  
0531-86117788

## 中国人寿:银保发展站上新起点

## 保险案例

提起银行保险,王女士感慨颇多。原来,她的妹妹在2007、2008年先后在银行购买了3份国寿鸿丰两全保险(分红型),累计交费12万元,保险金额127560元。2008年7月8日,王女士的妹妹因一氧化碳中毒不幸身亡,中国人寿经核实后给付了三倍保额的保险费共计382680元。“多亏妹妹购买了保险,这笔钱能帮助她年幼的孩子健康成长。”王女士表示,“我这次购买银行保险,就是看中了它不但可以让资金保值增值,如果碰上危难时还可弥补意外损失的特点。”

近几年,银行保险产品凭借其保值增值、抵御通胀、拥有意外保障等独特优势受到热捧。数据显示,今年前10个月我国银行保险保费收入达3000多亿元,反映出在通胀预期下人们购买银行保险产品的热情不减。究其原因,和银保产品的特点分不开。这类产品条款简单、投保简

便;保险期限相对较短;兼理财功能的同时提供高额风险保障等,在很大程度上为消费者投保提供了便利。

不过,由于银保产品销售过程中存在个别业务员误导、不诚信等行为,也为人们所诟病。今年11月初,银监会下发了《关于进一步加强商业银行代理保险业务合规销售与风险管理的通知》,这标志着银行保险业务发展步入了全新的阶段。

## 新规带来转型契机

“银监会新规的出台表明了监管部门规范银保业务的信心和决心,同时也将成为倒逼银保业务转型发展方式的一个重要契机。”中国人寿山东省分公司银行保险部陈总告诉记者,“银监会下发的这个《通知》对保护消费者的合法权益,防止销售误导以及促进银行保险业务的规范、健康、持续发展必将产生积极影响。”

据悉,作为银行业引领者,中国人寿始终以推动行业规范发展为己任,认真践行“用心经营,诚信服务”的经营理念,用专业和真诚

赢得客户,用良好的业绩回报客户,收到了良好回报,截至11月份,中国人寿山东省分公司银保业务实现保费收入近90亿元。

记者在采访中了解到,中国人寿山东省分公司多次召开会议,规划新形势下银保业务发展布局,研讨如何在严格执行银监会的《通知》规定的同时,进一步强化“适应得机遇,规范得市场,共赢得客户”的发展意识,积极实现发展方式、合作方式和业务方式的“三个对接”,在新的起点上,推动公司银保业务健康持续发展。

## 分红新品受青睐

记者走访了多家银行网点发现,中国人寿今年推出的国寿鸿盈两全保险(分红型)产品广受青睐。记者在采访中了解到这么一条信息:11月8日,济南市区一家银行迎来了一位不同寻常的客户。这位40岁的王女士,一次性购买了10万元的中国人寿银保产品——国寿鸿盈两全保险(分红型)。

提起银行保险,王女士感慨颇多。原来,她的妹妹在

2007、2008年先后在银行购买了3份国寿鸿丰两全保险(分红型),累计交费12万元,保险金额127560元。2008年7月8日,王女士的妹妹因一氧化碳中毒不幸身亡,中国人寿经核实后给付了三倍保额的保险费共计382680元。“多亏妹妹购买了保险,这笔钱能帮助她年幼的孩子健康成长。”王女士表示,“我这次购买银行保险产品,就是看中了它不但可以让资金保值增值,如果碰上危难时还可弥补意外损失的特点。”

## 三因素捧热国寿鸿盈

为什么一款分红型保险产品如此受追捧呢?拥有国际金融理财师、中国金融理财师双重资质的李先生告诉记者,国寿鸿盈两全保险(分红型)热销背后有三重因素:

一是产品优势明显。分红保险的主要优点在于可以使保户在获得保障的同时保证本金的安全,并享受保险公司的专业投资收益。国寿鸿盈两全保险(分红型)本金到期全额返还,除了固定收益,每年还可享受公司分红,红利可累计生息,另外还享

受3倍保额的意外保障,以解除人们的后顾之忧。

二是公司实力强。众所周知,银保产品的固定收益和分红水平与公司实力密切相关。中国人寿作为国内唯一一家资产过万亿的保险企业,可运用资金超过11000亿元,是我国资本市场最大的机构投资者之一,已连续8年入选《财富》全球500强企业。银保发展10年来,中国人寿的银保产品分红水平一直处于行业领先地位。

三是售后服务好。保险作为无形产品,它主要依赖员工后期高品质的服务去完成。所以,服务质量是寿险公司在竞争中致胜的关键。中国人寿拥有健全的服务网络和庞大、高效服务团队的公司,可以凭借其良好的服务口碑赢得更多客户的信赖。

“作为消费者,如果你打算选择银行保险产品,一定要分清银行保险和储蓄的不同,全面了解所要选择的产品特点,只有这样,才能避免把储蓄和保险相混淆,给自己带来不必要的麻烦和经济上的损失。”在采访中中国人寿山东省分公司银保部陈总再三强调。(财金记者 薛志涛)