

经济学家、营销专家泉城论战

经济调整期五大产业有商机

本报济南1月13日讯(记者 崔滨) 在原国家发改委政策研究室主任王小广看来,今年我国经济将继续下行;国内知名营销策划专家韩志辉则认为,经济调整期,五大产业有巨大的“战略”机遇。在上周末山东省中小企业局举办的主题论坛上,经济学家与营销专家展开了一场“论战”。

国家行政学院决策咨询部研究员、原国家发改委政策研究室主任王小广分析,在拉动GDP增长的三驾马车中,“随着房地产调控以及各项消费刺激政策的退出,今年

我国经济将面临消费不足的困难;2008年以来4万亿天量信贷拉动效应的逐渐减退,也使得今年投资拉动经济增长的效应减小;再加上目前欧元债务危机、美国财政悬崖、日本经济停滞,我国主要的出口市场需求不振,今年的外贸形势不容乐观。”

“如果说2012年在投资的继续拉动下,全国GDP增速很有可能达到7.7%左右,超过7.5%的预定目标,那么今年在三大需求一齐面临不足的不利情况下,全年的GDP增长也就能达到7.5%左右,甚至有可

能更低。”王小广分析,“建议山东的企业家在投资扩张上要谨慎,最好现金为王。”

不过,与王小广“同台较量”的光华博思特营销策划总经理韩志辉则认为,山东企业家今年在五大产业领域上有难得的“战略机遇期”。

“的确,2013年中国将进入新一轮改革,稳增长、转方式、调结构,全面深化经济体制改革等给今年的经济带来难以确定的因素,不过,从影响中国未来十年的党的十八大报告到指导今年经济的中央

经济工作会议,给未来企业发展指出了五大商机。”韩志辉说,

“目前的食品安全问题,为农产品、食品相关的产业带来广阔的机遇;中国日益严重的老龄化和医改深化为医疗、保健健康产业提供更大的市场;同时,城镇建设配套设施、建材、商品流通,将随着未来城镇化发展,得到更多的机会;随着城市化进程的深入,与服务相关的餐饮、娱乐、教育产业等也有更多的市场;还有就是与新能源、新材料、自动化相关的战略新兴产业。”

抢市场冲保费规模

冲开门红 险企力推分红险

本报济南1月13日讯(记者 王茂林) 眼下正值保险公司为“开门红”奋战的月份,在寿险业度过了难熬的2012后,险企对今年的“开门红”尤为重视,为冲击保费规模,以分红险为主打的理财类保险产品特别受寿险公司追捧。

“最近真是忙得不可开交啊!我这两天就签了两单年交20万保费的业务,主要是纯理财型的产品,另外还有不少分红险保单。”省城某寿险公司业务经理告诉记者。

据了解,第一季度,尤其是新年、春节集中的1、2月份,因为有年度收益、年终奖、压岁钱、敬老钱等各种“大礼包”,也就成了寿险业争取业务的最佳时机,因此,各家保险公司借此机会推出至少一款主打产品,以抢占先机、争夺市场份额,并冲击年度保费规模。

记者了解到,近日各家寿险公司主推的险种以分红险居多;除此之外,也不乏年交保费几万、几十万元的大额理财投资类产品。

今年“开门红”各险企理财型保险产品上市频频,与去年寿险行业保费收入表现不佳、寿险增速大幅下滑不无关系。保监会数据显示,去年1-11月份,寿险保费收入为8284亿元,同比增幅只有1.78%。

省城保险业内人士表示,新一年的“开门红”不论是出于提高业绩还是博得好彩头的考虑,都让险企费足了脑筋,主推集保障功能和一定收益于一身的分红险比较稳妥。不过,需要注意的是,分红险、投资险和万能险三类投资型保险首年分红通常比较低。

签约中粮食品

山东邮政开卖 红酒食用油

本报济南1月13日讯(记者 马绍栋) 近日,山东省邮政公司与中粮食品青岛分公司签署战略合作协议,双方将重点在分销渠道、仓储物流配送、电子销售渠道等方面开展深度合作。

记者了解到,根据协议,双方将紧紧围绕服务民生、资源整合、业务拓展等领域进行全面的融合和合作。目前全省邮政局所2851处,邮政便民服务站3.34万个,邮政三农服务站2.3万个,下一步将利用这一综合服务平台优先将中粮食品旗下葡萄酒和食用油产品纳入邮政分销网络,同时,依托山东邮政仓储物流服务能力,实现更好的物流运作,并通过邮政电子商务网站为中粮提供销售。

此外,中粮食品青岛分公司在市场推广和宣传时,将优先选择邮政自有媒体作为媒体投放渠道,将邮政速递物流纳入物流体系的重点合作伙伴,并积极使用邮政数据库商函、账单、贺卡等业务开展与其客户之间的沟通、营销等。

日系车去年在华销量受重创

德系、美系车迎机遇

本报讯 陆续出炉的销量数据显示,受钓鱼岛事件的影响,日系车在2012年最后四个月遭遇的强烈打击直接拖累其全年销售业绩。其中,丰田、日产和本田的同比跌幅均为3%至5%,与2011年相比,销量减少了近12万辆。

2012年全国汽车产销数据日前出炉:产销分别为1927.18万辆和1930.64万辆,同比增长4.6%和4.3%,比上年分别提高3.8和1.9个

百分点。2012年中国自主品牌乘用车共销售648.50万辆,同比增长6.1%,占乘用车销售总量的41.9%,占有率比上年同期下降0.4个百分点。

在微增长态势的催化下,车市的“一把新牌”也渐露轮廓。从2012年12月的轿车销量前10名的车企排名来看,前三强为一汽大众、上海大众、上海通用,德系、美系的强势延续全年,韩系代表北京现代也

超越了东风日产。自主品牌却仍在低位徘徊,只有比亚迪、吉利、长城汽车在排行榜后五位栖身。

数据显示,丰田汽车2012年全年在华销量为84.05万辆,较2011年同比下降4.9%;日产汽车2012年在华销量比2011年减少5.3%,为118.15万辆。这也是两家日系车企自在中国销量以来首次负增长。本田汽车2012年在中国销量比2011年减少3.1%,为59.86万

辆。从同比跌幅上看,本田是三大日系车中最小的,但由于2011年受到日本大地震影响,其销量已经出现负增长,因此,2012年的遭遇可谓雪上加霜,其在华销量连续两年负增长。

按照这一跌幅计算,与2011年销量相比,丰田、日产和本田2012年在中国的销量分别同比减少了4.33万辆、6.61万辆和1.91万辆,合计比2011年减少了约12万辆。

“限价令”当头茅台价格仍坚挺

销量下滑经销商只卖存货

本报济南1月13日讯(记者 崔滨) 进入腊月本该是白酒销售的黄金期,但在塑化剂风波、“限三公消费”政策等因素的影响下,高档白酒销量明显下滑。为了尽快回笼资金,高档五粮液打起了促销牌,而不敢降价的茅台经销商,则不再进新货。

这个周末,农历龙年进入了最后的腊月,距离春节仅剩一个月的时间。13日,省城各大商场超市开始的春节促销,吸引了众多挑选、采买年货的市民。

在选购白酒的市民中,少见采购高档白酒的,省城工业南路一家酒水销售公司的销售人员,在听到记者询问53度飞天茅台的价格后表现得十分热情,“今年买的人少了,我们货源充足,买两三件都有货,不像去年那么紧缺。不过价格没有太多优惠,厂家有‘限价令’。”

的确,就在上月中旬,在济南召开的茅台全国经销商大会上,茅台董事长袁仁国严令经销商要顶住市场价,“53度飞天茅台的零售价不能低于1519元/瓶,团购价不

能低于1400元/瓶。”眼下在济南,银座商城的五星茅台为每瓶2180元,大润发等大型超市的53度飞天茅台价格为1998元/瓶,依然保持坚挺。

但在省城部分酒行和经销商处,销售人员向记者表示,如果买得多,价格可以降到每瓶1600元以下;在酒仙网等酒类购物网站上,飞天茅台的促销价已经低至每瓶1519元的“下限”。

“上个月的经销商大会,茅台的总经理都说不要幻想‘三公消费’再回到以前的水平了,今年销量下滑是肯定的。”省城茅台经销商张先生告诉记者,“买茅台的很少是个人客户,政策和风气对销量的影响非常大,今年我都不敢进新货了,怕占用资金,先把存货处理完再看行情吧。”

相比茅台的保价过冬,另一高端白酒五粮液,则在市场下滑面前大大方方打起了降价促销牌。目前,省城各大商超的52度五粮液价格大多在1000元左右,比“十一”黄金周下调了百元左右,部分大型超



随着销量的下滑,在省城的大型超市里,茅台、五粮液等高端白酒已经不再享有单独的柜台,而是与中档白酒共同竞争。记者 崔滨 摄

市还有购买高档五粮液赠送购物券的促销活动。

白酒营销专家肖竹青分析,随着海南省率先公布公务接待不得喝酒的“禁酒令”,预计两会后地方版“禁酒令”将纷纷出台,“以公务

接待消费为主的高端白酒的黄金期,就要过去了。现在茅台、五粮液的经销商大多存货高企,未来高端白酒必须放下身价寻找市场,进军商务用酒市场,才能真正自救自己。”

银行揽存压力元旦后已释放

理财产品收益跌回“4时代”

本报济南1月13日讯(记者 桑海波) 新年过后,随着揽储压力骤降,银行理财产品的预期收益率应声下跌,市场上收益率在5%以上的产品已经难觅踪迹。

“这几天银行客户经理发送的理财产品信息明显减少了,经常一两天也不见一条。”济南市民李女士感叹,与节前促销短信连番轰炸相比,节后银行理财产品的推销热情骤降。

与此同时,银行理财产品的收

益率也有所降低。“类型相似的产品收益率差不多下降了0.2-0.8个百分点”,看过银行理财产品资料,李女士未免有些失望。

受年终考核影响,2012年第四季度末多数银行理财产品预期收益率普遍上升至5%左右,而此前多在4%左右。年底揽储高峰过后,一度“疯狂”的银行理财产品预期收益率也随之下调,目前绝大多数银行在售的理财产品预期收益率已普遍降至5%以下。

记者在银率网查询发现,某国有银行12日发售的一款59天的理财产品,起点5万元,预期收益率为4.1%;某股份制银行发售的一款7天的超短期产品,起点5万元,预期收益率为3.7%,这也代表当前中短期理财产品的普遍收益水平。也有民生银行、华夏银行等少数产品收益达到了5%,但是门槛动辄100万、500万元以上。

“节后理财应扬长避短,适时转换投资风格。”对于2013年的理

财,业内人士建议,应该适时转换理财产品的投资风格,若资金较长时间不用,最好放弃短期产品,适时选择期限较长、收益较高的产品来锁定收益。对挂靠大宗商品的理财产品来说,由于美元的颓势,以黄金为主的贵金属投资市场将延续2012年的牛市,因此今年这类产品仍存在利润空间;而挂钩酒类、艺术品等另类理财产品在标的物遭到爆炒和爆料之后会回归理性。