

成本高利润低 保险公司不热心 旅游保险滞后埋下隐患

本报记者 董伟

刚刚过去的“五一”小长假，外出旅游的人数再创新高，大多数热门景点都人头攒动。可与之相反的是，那些做旅游保险的公司却门可罗雀。中国社会科学院最近发布的《2011年中国旅游发展分析与预测》称，旅游业属于风险较高的行业，应该大力发展旅游保险化解风险。但我国的现实情况是，当前旅游保险严重落后于旅游业发展，给产业发展埋下隐患。

近年来，随着旅游业的快速发展和出行人数的激增，旅游过程中的安全事故发生率明显上升。据统计，2006-2009年，共发生涉旅突发事件211起，造成540多人死亡、1650多人受伤。2010年，发生涉旅突发事件38起，造成111人死亡、340人受伤。其中，伊春空难、香港游客被劫，以及东部华侨城安全事件等，使旅游安全和旅游保险更受关注。

华侨大学旅游学院规划与景区管理系主任李洪波说，旅游活动至少包括企业的经营风险、旅游者的人身财产意外风险、共同面临的不可抗力风险等，旅游保险可以减少旅游风险带来的损失。早期，也有一些与旅行相关的险种，比如飞机、轮船的意外事故险，但都算不上严格意义上的旅游保险产品。

1990年2月7日，国家旅游局和中国人民保险公司共同发布了《关于旅行社接待的海外旅游者在华旅游期间统一实行旅游意外保险的通知》，出现了真正的旅游保险产品，初步奠定了旅游意外保险制度的基础。此后，旅游保险渐入大众生活。2006年2月，国务院领导在国家旅游局上报的《关于2006年春节黄金周旅游情况的报告》上明确批示：要加强旅游保险和紧急救援工作。旅游保险进入加速轨道。

然而，时至今日，无论保费规模，还是发展速度，旅游保险都跟不上旅游业发展的步伐。据保监会提供的数据，2008年，各保险公司的旅游险收入仅为8000万元，占总收入的比例不足万分之一。《2011年中国旅游发展分析与预测》说，与车险和财险相比，旅游险是一项成本高、利润低的产品。保险企业卖一份“旅游意外险”的收入仅为几十元，而推销出一份长期寿险保单的收入是几千元，相当于卖上百份旅游险的保费收入。保险公司自然热不起来。

热不起来的还有游人。一项调查显示，近70%的消费者并不了解旅游保险，而且人们普遍认为，没有必要购买旅游保险。李洪波从2008年多起事故的理赔情况分析，游客自身投保旅游意外险的意识也比较薄弱。除旅行社为游客统一购买后赠送的团体旅游意外险之外，自行购买意外险的游客屈指可数，其中投保具有国际救援保障责任险的人数更少。即便意外险保费低廉，消费者仍然会忽视对这一险种的购买，甚至以“不吉利”为由将此类险种拒之门外。

虽然旅游险池子小，但是“幺蛾子”却不少。《2011年中国旅游发展分析与预测》称，随着保险市场盈利空间的缩小，

保险公司将旅游保险作为各自角逐的最后对象。价格“血拼”、恶性佣金竞争是其主要的手段，如通过折扣吸引顾客、盲目扩大保险责任、降低保险费率以及高手续费返还等手段，对旅行社责任险等现有保险产品进行恶性竞争。

李洪波说，旅游保险产品缺乏针对性，销售渠道单一，服务水平有待提高。目前市面上的旅游保险产品看似很多，实质上差别不大。如云南2009年推出的云南省旅游安全组合保险，实际上只是旅行社责任险的延伸，只有在投保了整个保险的前提下，才能获得组合保险方案所涵盖的保险保障与救援服务，而没有根据具体旅途中可能遇到的风险状况，确定个性化的

保险范围和保险费用。

目前旅游保险投保的渠道主要是旅行社、银行和保险经纪人等中介机构以及网络，绝大多数旅游险保单是通过旅行社购买的。由于旅游保险的利润较低，无论是保险营销员还是旅行社的员工，都缺乏销售热情。保险公司也只是重视售前服务而轻视售后服务。

“实际上，仅将旅行社作为最主要的旅游险购买渠道是不科学的。旅行社服务对象的规模在逐渐缩小，个性化游客、自助游客的数量已经超过旅行社组团游客。因此，可以说大多数非旅行社组团游客不可能通过这个渠道购买保险。”李洪波说。

另外，理赔责任判定难也阻碍着旅游险发展。《2011年中国旅游发展分析与预测》称，由于旅行社处于中介地位，旅行社在经营过程中出现问题在很大程度上缘于旅行社，游客自然就很难从保险公司获得赔偿，同时又很难让团队中的游客认同旅行社在出险中无责任。旅行社与保险公司之间还存在相互缺乏信任的情况，两者经常就旅行社是否存在过失问题纠缠不清。



经济观察

陈廷榭

提前到来的电荒不仅让缺电企业感到十分焦灼，也使转方式调结构以及节能减排的形势充满了变数。

4月28日，中电联发布预测报告称，迎峰度夏期间电力供应缺口可能在3000万千瓦左右，而且这个数字可能还会上升。另据江苏省电力公司透露，仅江苏一省今夏用电预计最大缺口就在1100万千瓦以上，缺口近16%。

浙江、江西、广东等地已开始了新一轮的拉闸限电。最近一次类似的情况，出现在去年年底。不过那个时候是为了突击完成节能减排指标，这一次电荒则有更复杂的原因。

有分析认为，煤价推高了发电成本，电厂发电越多，亏损越大，所以宁可不发；另一个原因是，由于干旱和汛期来临偏晚，导致水电减少。这些都是原因。但最根本的就是用电需求增长旺盛，电力增长跟不上用电需求。去年

底公布的《电力工业“十二五”规划研究报告》预测，“十二五”期间全社会用电量年均增长7.5%~9.5%，但实际上今年一季度同比增长了12.7%，显然超过了预期。

今年电荒的出现，除了上述原因之外，还有一个原因值得特别注意：高耗能企业快速反弹。此前因节能减排而停产的企业陆续恢复生产，导致用电量大幅增加。浙江省社科院调研中心主任杨建华教授分析说，高耗能企业的产能释放，客观上加剧了电荒。一季度浙江省固定资产投资同比增长29%，重工业增加值增长13.7%，而化工、有色金属冶炼等高耗能产业的用电增幅高达20%。从全国来看，据工信部公布的数据，一季度，六大高耗能行业增加值增长12.2%，比去年同期、今年一二月分别加快2.6个和0.5个百分点。

用电量是经济运行情况的晴雨表，也反映了当前各地高耗能产业的滞涨轨迹。去年全社会用电量一季度高速增长，4-8月份企稳，9月份以后回落，其原因是各地为了完成“十一五”节能减排任务，加速淘汰、关停了一批高耗能高污染企业，一些地方采取了拉闸限电措施。

进入新的一年，情况有了新的变化。4月14日，国家能源局发布的数据显示，

化工、建材、钢铁冶炼和有色金属冶炼四大行业用电量增长，较去年四季度有较大反弹，对全社会用电量的贡献率超过三成，仅少于历史最高水平的去年二季度。从用电量来看，去年四季度被行政措施强令抑制的高耗能行业的产能到今年一季度加速释放了。

据中国电力企业联合会公布的数据，一季度，五大高耗能行业用电量同比增长11.3%，其用电量合计占制造业用电量的62.3%。用电结构的“偏重”，反映了产业结构“偏重”以及各地拉动经济增长依然依赖“两高”产业的现实。

目前，这个趋势似乎还没有扭转的迹象。例如，尽管电解铝存在着产能过剩问题，但是一些地方仍在纷纷上马项目，以至于国家不得不叫停投资高达770多亿元的电解铝项目建设。最近几年一直受到调控的钢铁行业也在反弹，中钢协提供的数据显示，一季度粗钢产量大幅增长并创历史新高，生产总量明显偏高。调控一反弹、再调控一再反弹，一方面反映了在市场经济条件下行政手段的强制性作用是有限的；另一方面，也折射出各利益主体之间博弈的激烈程度。

用电量增长与高耗能行业发展的正相关关系，显示了我国遏制“两高”产业推

动发展方式转变任重道远。一些地方借“十二五”开局之年的发展冲劲，开始对“两高”企业网开一面。央视记者在河北武安调查发现，多家钢铁企业自建高炉，钢铁产能已经成为当地政府官员不能说的“秘密”。辽宁岫岩把一家违法建设的年产10万吨镍铁合金的冶炼厂，作为政府扶持项目，反映了地方政府发展经济的急切心态。在当下，一些地方找不到新的经济增长点，发展新兴产业又没有区位优势、科技、人才等优势，要想快速拉动经济增长，只能沿用过去的粗放型发展路子，千方百计使一些不符合国家政策的高耗能高污染项目合法化。另外，由于国家加大了对房地产业调控力度，地方的“卖地财政”受到了制约，可能驱使一些地方不分良莠地招商引资。一些专家已对能否完成淘汰落后产能任务表示忧虑。

电荒的发生，给节能减排带来了严峻的挑战，完成减排任务的形势不容乐观。“十二五”期间，我国二氧化硫排放总量要削减8%，氮氧化物排放总量要减少10%，火电厂是减排主体单位。据了解，环境保护部将于近期颁布实施修订后的《火电厂大气污染物排放标准》。按照新标准，若对新建和2004-2011年底期间通过

环评审批的现有燃煤火力发电锅炉全部实施烟气脱硝，对2003年底前建成的火电机组部分实施烟气脱硝，到2015年，需要新增烟气脱硝容量8.17亿千瓦，共需脱硝投资1950亿元，2015年需运行费用612亿元。如果电厂一直亏本，脱硝电价补贴不能及时出台，必然影响脱硝设施的建设和运行。

高耗能产业的反弹不但加大了经济运行风险，而且对节能减排发出了预警。当前，一些地方已经开始采取限电措施。浙江已制定严格的有序用电方案，并对高耗能企业实行“开三停一”、“开五停二”的限电措施。广东已经开始采取限电措施，钢铁、水泥、电解铝、铁合金、电石、烧碱、黄磷、锌冶炼8类高耗能产业实行错峰生产。

4月28日，国家发改委公布了《有序用电管理办法》，地方编制有序用电方案应贯彻国家产业政策和节能环保政策，其中重点限制的用电领域，包括国家产业结构调整目录中淘汰类和限制类企业。其中包括高耗能、高排放企业，单位产品能耗高于国家或地方强制性性能消耗限额标准的企业。

对高耗能产业的限电客观上可以减少这些行业的污染排放量。但是，由于粗放型的增长方式有改变，偏重的产业结构没有改变，污染随时都有可能反弹。这就提醒各地，要使“十二五”节能减排工作不像“十一五”那样前松后紧，临时搞突击，严控“两高”产业发展的力度不能小，淘汰落后产能的速度不能慢。

到底谁在制造电荒

寄情北川 大爱新生 ——北川羌族自治县招商局发展之路

5月是一个容易让所有中国人伤感的月份。三年前的“5·12”大地震不仅给汶川这片土地造成了前所未有的创伤，更是在每一个中国人心灵深处留下了难以抚平的伤痛。

三年过去了。在灾区各族人民的坚强努力下，在全国各地的支援帮助下，昔日的极重灾区，今日的北川新城已然拔地而起，居住、教育、医疗、经济等各项产业的重建成绩卓著。

两年来，北川县的产业重建也快速推进，引进项目的到位资金达到39.41亿元人民币，其中外资841万美元（含间接引资），有力推动了灾后重建工作。众多招商引资项目建成投产后，北川实现年产值和税收将大幅超过震前水平，带动就业5000余人，极大地促进了灾区经济社会持续、协调发展。

2010年12月28日，中国石材协会授予北川“中国米黄大理石之乡”称号。这是北川石材产业发展至今得到的业内最高认可，也是北川石材产业发展至今的一大喜事。

回顾北川县产业重建的历程，无疑是一个从零起步，创新开拓的过程。期间，尽管面对重重困难，作为主要的牵头单位，北川县招商局都以务实而创新的工作步伐不断前进，为这片新生的土地注入了经济活力。

内外兼修 科学招商

地震过后，整个北川满目创痍，多年的建设发展成果毁于一旦。但不屈的羌族儿女没有在困难面前低头，北川羌族自治县招商局肩负起了繁重而又紧迫的灾后招商引资工作。

北川要发展，产业是关键。招商局作为产业重建的主要牵头部门，真真切切感受到了压力，一方面，北川要从废墟上崛起，百废待兴，任务繁重；另一方面，党和国家各级领导的关怀，社会各界的关爱，援建省市的支援，让他们自觉催人奋进，负重前行。

但是，招商引资不同于其他工作，需要有新思维，有大智慧，更需要百折不挠。北川县招商局首先针对引资及产业发展的实践，进一步研究了全县产业发展方向，深入调查了全县优势资源与产业发展资源承载情况，认清支撑北川发展的核心优势，科学判断出品牌和资



北川县招商局局长张康奇(右)在2010年西博会签约现场

源是北川产业的核心支撑。

在此基础上，北川县招商局确定了主导产业和发展步骤，着力开发北川品牌资源和自然资源，重点研究发展石材、食品医药加工和文化旅游产业，短时间内便实现了北川果蔬所、北川文化旅游产品电子交易中心的建设运营，其中北川果蔬所已突破日交易额20亿元人民币的大关。

为摸清灾后北川资源状况，确定招商发展产业方向和重点，北川县招商局局长张康奇走遍了北川山山水水。有一次为摸清香泉乡石材资源储量和品位含量，他深入矿山搞调查时摔伤，小腿肿胀和大腿一样，但他仍坚持走完了这片矿山，摸清了矿产资源，为开发建设石材园区提供了决策依据。

2009年，根据产业发展方向，北川招商局整理包装项目255个，内容涉及农产品及药材加工、材料、文化旅游、制造、电子信息五大产业，其中食品医药加工项目达104个，材料类项目19个，旅游和休闲度假类项目30个，优势产业相关政策研究得到深化，目标性更为明确。

与此同时，北川招商局采取多种方式努力扩大北川的对外开放程度，搭建交流和产业合作平台，与澳门投资局、香港中

国投资商协会联系并形成产业合作意向，与台湾投资企业就现代农业合作投资形成初步意向，与国内多个商会和招商专业机构形成合作关系。

北川招商局还为实现科学招商、科学选商搭建了一系列智力支撑平台，从产业方向、项目确定、政策研究、项目可行性评估等方面，与国家发改委宏观经济研究所、中国社会企业社会责任同盟、四川省发改委工程咨询院、四川省社科院、国内外一些高校等形成合作关系，与行业协会形成合作关系，共同打造主导产业。2010年底中国石材协会授予北川“中国米黄大理石之乡”称号，形成了产业研究与发展的有力支撑。

为了将优秀的项目引入北川，张局长坚持“走出去、引进来”的招商方针，先后亲赴北京、上海、山东、浙江等地进行招商，三上北京与国药集团、中国石材协会等多家企业多次洽谈合作事宜。仅2009年就组织参加省内外、境外重点招商活动23次，集中项目推介8次，对接洽谈项目62个，年内共签订正式合同26个，合同金额17.448亿，到位资金1.165亿元，营销活动取得巨大成果。2010年，招商工作再上台阶，签约引进项目4个，合同金额2.556

亿元，并且与当地的一些知名企业建立了广泛的长期友好联系。

去年3月，张局长亲自带队到山东、河北进行项目推介，由于长期劳累，加之气候、饮食不适应，导致牙龈发炎，上下嘴唇肿得张开时只能容下一根手指头，每顿饭只能喝稀粥，吃馒头则只能先捏成碎块后喂进嘴里，而张一次嘴都是撕心裂肺的疼。尽管如此，他仍忍住疼痛，几乎以止痛片为食坚持了4天，直到项目推介活动圆满结束。

正是北川招商局干部员工所表现出来的甘于付出的精神，不断感受着投资者与合作单位，也让他们不断战胜困难，将产业重建工作不断向前推进。

服务创新 营造软环境

搞好服务是招商引资的重要保证。两年来，北川县招商局创新工作机制，打造出了北川招商服务的工作品牌。

招商局作为产业建设的主要部门，必须有新的思维，过硬的业务理论水平，结合新的实际，指导具体工作。

在局领导的带领下，北川招商局不断加强理论学习，提高业务工作水平。从国家宏观经济层面到微观经济管理层面，从区域经济发展到县域经济发展方面，从产业发展方向到具体行业知识方面等等，北川县招商局干部职工都进行了投资专题讲座和多种形式的会议培训，并将学习成果用于工作实践。另外，招商局还制定了机关学习制度，结合科学发展观的学习贯彻活动，安排了学习计划，深入学习实践，强化业务培训，加强班子和队伍建设，锻造出一支业务精、素质强、思想过硬的招商干部队伍。

通过学习与统一思想，北川招商局实现了从被动产业承接到主动参与产业区域合作的转变，将“争创一流业绩”作为了一切工作高质量开展并取得了实效。

与此同时，北川县招商局认真坚持执行民主集中的原则，充分相信和依靠干部职工，集思广益，善于倾听同志们意见，不搞一言堂，重大事项集体研究、民主决策，坚持局党组领导下的领导分工负责制，做到了责权明确；定期和不定定期召开局党组会和局长办公会，研究解决涉及业务工作和机关管理重大问题，实行决策执行过程控制，执行中有督查，

全局形成领导班子间，各业务股室间团结一致相互配合，互为支撑的良好格局，形成了同事间小事讲风格，大事讲原则的良好风气。

经过两年的探索与实践，北川县招商局先后建立了部门联动机制、项目部门会商机制、项目专家评审机制、项目保证金缴纳机制、项目通过和退出机制以及投资环境评估监测监督机制，促进了内部决策的科学性与招商项目的科学性。

转变作风才能营造优良的投资环境。2010年初，北川招商局以“为投资者提供全方位、全过程的优质服务”为主题，召开了全体机关干部大会，明确要机关干部要做到“该办的事坚决办，不拖；能办的事立刻办，不等；难办的事想办法，不推”，从而使全局上下形成了“人人都是软环境”的思想，营造了亲商、安商、稳商、富商的人文环境，实现了“服务零等待、合作零距离、环境零投诉”的目标，服务工作得到企业认可和上级肯定。

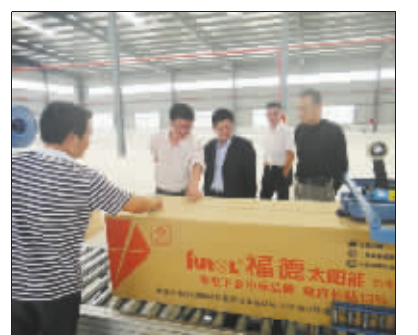
创造良好的投资环境，是确保招商引资收到实效的重要环节。为此，北川招商局全体招商干部始终坚持用心服务，急投资者之所急，做投资者之所做，为投资者排忧解难。对上门咨询者，热情接待、倾心推介；耐心接好每一位电话询问者；对有意向投资的，及时发放相关资料。使北川优势资源、特色产业、市场空间、优质服务等良好印象留在了投资者心中。一年来，北川县招商局组织职工到企业和援建单位开展活动，并邀请企业代表参加招商局民主生活会、工作总结会等，对招商局工作进行民主评议，既有效的促进招商引资工作，同时也加强了与企业的联系和沟通，营造了良好的“亲商、安商、富商”环境。

在招商引资工作中，局党组班子成员身先士卒，带头转变工作作风。合作协议一旦达成，相关事宜立即办理，全力创造条件速成，确保新项目早日投产达效。诸如方圆管业、贝林电子等项目建设前期，相关手续需要到省、市办理，招商局便由主要领导挂帅，出车、出人、出力，先后到省、市工商局、技术监督局等12个部门，帮助企业协调办理相关行政许可，为该批企业早日投产达效争取了时间、创造了条件，同时也赢得了企业对北川县投资环境及部门工作作风的高度评价和充分肯定。

今年5月3日，一年一度的“中国青年五四奖章”评选揭晓。北川县招商局局长张康奇成为25位获奖者之一。作为招商局长，他的获奖理由之一就是带领招商局成功推进了产业重建工作，成效显著。

不过，许多人不知道的是，张康奇有着充满痛苦而又鲜为人知的过去。“5·12”汶川大地震中，他失去了8位在亲家人后仍然坚持在救灾一线转移群众。震后，他又把对亲人的无限思念与挚爱，对事业的忠诚与责任，化作满腔的热情投入到北川的经济发展中。

一分耕耘，一分收获。2010年以来，北川县招商局在张康奇的带领下，以产业发展为目标，以重点产业、重点载体、重点乡镇、重大项目为主线，不断创新招商方式，开创了招商引资工作新局面，实现了招商引资工作的新突破，大大促进了北川的产业重建与提升。面向未来，他们正在向构建一个科学、规范、高效的招商引资体系的目标迈进。（江文银/文）



北川县招商局干部在企业了解生产运营情况



近万亩地红豆杉药用原料基地