在银监会短期理财禁令面前,各银行到了年底总有办法——

储蓄竞争,玩的还是“收益率”

本报11月28日讯(记者 李娜) 又快到年底了,各银行都面临着扮靓年报业绩的重任。在银监会叫停1个月及以下期限短期理财产品的禁令面前,大家纷纷使出浑身解数,开始用提高收益率的办法推广各自的理财产品。

尽管距离年底还有一个多月的时间,但各银行为了努力完成存贷比等各项考核指标,扮靓财务年报,现在便开始纷纷推出各种花样的揽储招数。有的银行买理财产品就送大米,有的送电话卡,有的送花生油,但是,最吸引人的莫过于收益率的大幅提高。

28日,记者在一家商业银行营业部询问理财产品时,一位工作人员马上给记者推荐了一份一年期的理财产品:“这个收益率刚刚上调,现在已经7%了,只有年底的时候才有这样的好机会。”

在光大银行的理财精品推荐中,有一款一年期的理财产品,起点金额是10万元,最高收益高达12%。由于比同期存款基准利率高出8.5个百分点,很受市民欢迎。

为了针对银监会的禁令,各银行还推出了更为灵活的滚动型理财产品,收益比存款高,而且没有固定的到期日,客户可以根据自己的需要随时申购或赎回,还能增加或减少投资本金。这种产品通常以7天或14天为一个投资周期,若客户不赎回,则产品自动进入下一个投资周期。

中国银行烟台分行财富中心的一位客户经理介绍说,他们有一款月计划日积月累系列理财产品,5万元起认购,预期年化收益率为4.7%,这样的收益对市民很有吸引力。

记者走访烟台多家银行网点发现,以往销售火爆的1个月以内期限理财产品确实见不到了,而与短期理财产品相近的滚动性产品则成为替代品。

在建设银行一家营业部的滚动屏幕上,不断播着滚动理财产品的广告:“活期资金,定期收益,日日鑫高最高收益4.05%。”建行日前也发布公告称,自11月25日起上调3款滚动型理财产品的预期最高收益率,上调幅度最高达0.47个百分点。

烟台产圣诞礼品出口额大增

但受欧债危机等影响,对部分欧洲国家的出口额大跌

狄红梅的圣诞礼品店在烟台算是最大的了,但她也说生意不好做。 本报记者 秦雪丽 摄

本报11月28日讯(记者 秦雪丽) 尽管距离圣诞节还有接近一个月,但港城各大商场已开始大力促销圣诞礼品。记者走访发现,由于原材料、人工费等成本上涨,圣诞礼品的价格已有小幅上涨,涨幅在10%左右。同时,尽管烟台的圣诞礼品对外出口总额整体上涨,但受欧债危机和人民币升值影响,烟台对英国、意大利等国的圣诞礼品出口额,却出现大跌。

28日,三站市场一家圣诞礼品专卖店内,不少市民正在挑选礼品。老板狄红梅经营圣诞礼品已有近20年了,她目睹了圣诞礼品在烟台从起步到盛行的全过程,她经营的这家店面也是市区目前最大的一家圣诞礼品专业店。

据狄红梅介绍,她从10月份就开始订购圣诞节用品了,目前店内有上千种货品,主要销往烟台市区、威海等周边城市。

狄红梅说,随着今年原材料、人工成本、运输费用的上涨,圣诞礼品的批发价也跟涨10%左右。由于烟台没有大规模的圣诞礼品生产企业,所以尽管批发价上涨,但她却不敢轻易提价,“市场竞争激烈,生意并不好做,为了抢市场,只能压缩自己的利润空间”。

狄红梅还告诉记者,受欧债危机和人民币升值的影响,圣诞礼品的外贸出口也不好做,不少供货商都跟她诉苦说,今年外贸生意实在难做,幸亏国内市场没受到什么影响。

记者从烟台市商务局获悉,今年1-10月份,圣诞树上用的成套灯具类出口额,烟台为44万美元,同比增长25.7%;其他圣诞节用品类出口额,全烟台为259万美元,同比增长43.1%。尽管整体出口额上涨了,但一些欧洲国家的出口额却大幅下跌。比如,在其他圣诞用品类中,今年对英国的出口额仅为1万美元,同比下降50%;对意大利出口额为1万美元,同比下降80%。

“暖市场”升温,众商家分外忙

本报11月28日讯(记者 李园园) 冷空气频繁光顾,经销取暖家电、服装鞋帽的商家纷纷抓住时机,掘金“暖市场”。

28日,记者在市区五星电器、国美电器等家电商场看到,电暖风、电油汀等取暖家电都已摆在商场最显眼的位置,而且有优惠促销活动。

除了电器商场的取暖设备,小摊小店的电暖袋也唱起了“主角”。记者发现,以往外观单调、功能单一的热水袋已改头换面,各种造型别致的电暖袋十分抢眼。

在三站批发市场,出售围巾、帽子、雪地靴的摊位也异常繁忙。据好再来鞋店的店主王女士说,立冬后她就开始进雪地靴了,两三天就得进一次货。天气再冷一点的话,她的生意会更吃香。

考研大军给冬季生意惨淡的宾馆带来商机

考点还没公布,考研订房已火

本报11月28日讯(见习记者 齐金钊) 虽然距离2012年全国硕士研究生考试还有一段时间,但很多考生却已行动起来,早早在考点附近预订起了房间。

“去年没有订到房,费了不少劲。”小尹告诉记者,他去年考研时考点在牟平,考试期间他每天都得早起挤公交车往考点赶,很影响心情。今年复习了大半年,这次即使多花点钱,也要订到考点附近的宾馆房间。

在烟台大学第七餐厅附近,记者看到宣传栏里贴满了考研订房广告,甚至一些书店、文具店和打印店也都代办起考研订房业务。“先交订金,等考点公布了再把钱结清。”一名代办考研订房的工作人员说,考生想订房要交50元订金,等考点公布后,他会根据考点给考生就近安排宾馆。记者了解到,其实早在两个月之前大家就开始代办考研订房业务了,现在已过了报名订房的高峰期。

“等考点公布出来再去订房,就不一定能订到了。”代办考研订房的小杨同学告诉记者,很多考点附近的宾馆都与代办者有合作,会优先给这些人提供房源。如果学生自己单个去订房,很可能订不到,因此很多考生都会找他们报名订房。

庞大的考研大军给冬季生意惨淡的宾馆带来了商机。“我们这里离几个考点比较近,比较受学生欢迎。”在火车站附近的一家宾馆,大堂经理王先生说,冬天宾馆生意比旅游旺季要差很多,但每到研究生考试期间,他们宾馆便会爆满,住满了前来参考的学生。

海水鱼今年涨得挺离谱

1-10月水产品价格同比上涨23.9%

本报11月28日讯(通讯员 林莉 记者 秦雪丽) 1-10月份,烟台市水产品价格指数同比上涨23.9%,比上年同期扩大20.4个百分点,呈现大幅上涨特点。其中,海水鱼价格指数上涨幅度最大,同比上涨48.5%,比上年同期扩大42.4个百分点。

1-10月份,淡水鱼价格指数上涨幅度低于海水鱼价格上涨幅度,同比上涨12.9%,比上年同期扩大7.8个百分点。虾蟹类价格指数也大幅上涨,同比上涨20.5%,比上年同期扩大23.3个百分点。

手撕袋浪费太严重 超市出对策专人看管

本报11月28日讯(记者 苑菲菲) 为了防止顾客浪费手撕袋,北京地区有超市已对手撕袋进行收费。记者采访发现,港城超市针对这一现象也出台对策,有的超市派专人看管,有的超市则实行称重时再给手撕袋的办法。

28日中午,青年路大润发超市的果蔬区称重处排着长队。记者看到,排队的消费者每人手中都提着一个购物篮,篮子里放着刚采购的水果和蔬菜。只是这些食品都没有装袋,裸放在篮子里。

“去哪拿袋子?我想买点栗子。”一名消费者转了半圈都没看到手撕袋,便向旁边的超市工作人员求助。工作人员告诉她,想要袋子得先将食品拿去称重,由称重处的工作人员装袋。

面对不少消费者的不解,工作人员说,自塑料袋收费后,超市免费提供的手撕袋用量就开始急剧增加。尤其到了节假日,十几卷手撕袋刚装进架子,不到一小时就会被顾客抢光。这种一卷有几千个的手撕袋,一天得换四五回。

不光是大润发超市,记者从南大街等多家大中型超市发现,这里的手撕袋虽然不像大润发那样严格控制用量,但也都有专人看管。顾客想要手撕袋,需先找工作人员拿。这种方式,的确有效防止了一些顾客十几个甚至二三十个地撕手撕袋。

花期正合适,兰花很吃香

本报11月28日讯(见习记者 齐金钊) 由于花期正赶上春节,兰花正受到市民的欢迎。

28日,祥和花鸟市场很多市民都在兰花摊位前驻足挑选。正在卖兰花的杨师傅说,他一天能卖五六十棵,由于很多兰花会在春节期间开花,因此这段时间兰花热卖。

虽然此时的兰花看上去叶片单薄,但价格比其他草本花木却贵出不少。据介绍,现有的兰花多达上千种,价位相差很大。常见的春兰、惠兰每棵50元左右,名贵的成千上万元也不稀奇。

福田拓陆者震撼亮相

本报11月28日讯(通讯员 李红英 记者 韩英英) 28日,记者从烟台鸿枫汽车销售有限公司了解到,福田新一代时尚多功能汽车——拓陆者(TUNLAND)在北京隆重发布。

据了解,拓路者是国内自主品牌汽车企业第一款面向全球市场开发的产品,昭示着福田汽车的全球市场战略又跨出历史性的一步。北汽福田汽车股份有限公司副总经理兼海外事业部总经理王向银博士介绍说:“多年来,皮卡一直是国际市场的畅销车型。此次拓陆者发布,是福田汽车的海外战略所迈出的重要一步。福田汽车希望通过高端皮卡的引入,让更多消费者体验到福田汽车的产品实力和国际化品质,并以此使福田对海外市场的拓展站在一个较高的起始平台上。”

去年8月份,福田汽车发布2020战略,全面展现了福田汽车征战全球市场的决心。“汽车企业没有区域级的、国家级的,只有世界级的。福田选择了汽车这个行业,就必须做国际化的企业,要有在全球范围整合资源、制定市场战略的能力,否则就无法生存。”福田汽车新闻发言人赵景光说,如何拥有全球化战略方向和执行能力,福田汽车一直在进行探索。