

# 鲁酒举起涨价“接力棒”

景芝高档酒已过千元

葡萄酒上涨数十元

本报济南10月26日讯(记者

**李克新**) 酒壮英雄胆,刚刚在全国糖酒会上成功推出的鲁酒,借势独创香型芝麻香热销之势,纷纷扛起涨价大旗,成为继“茅五剑”名酒之后集体涨价的又一团体板块。

25日,芝麻香型领创者景芝酒业突然宣布:旗下芝麻香系列整体涨价,涨价幅度在20%-30%之间。其中,最具看点的是景芝一款高档芝麻香酒,出厂价直接提升到1000元,直接与三番五次涨价后才位居千元之上的茅台、五粮液面对面。

“一品景芝·尚品原来出厂价在七百多元,现在直接提价到998元,市场零售价格在1200元—1600元之间。”

景芝酒业负责人告诉记者。

景芝的涨价并不孤单,鲁酒芝麻香另一巨头山东扳倒井,旗下芝麻香系列酒的价格调整在糖酒会期间就开始了。“我们在两节期间,就将芝麻香系列调价方案传给了经销商,国井贡品和国井御品涨价幅度在20%,国井御品出厂价也调到了980元。从通知到实施有个时间差,10月中旬调价在终端见效。”山东扳倒井负责人告诉记者。鲁酒芝麻香四大领军企业之一的泰山生力源公司,也在年内将芝麻香系列酒价格上调了20%-30%不等,“39度的五岳独尊芝麻香,出厂价从100元上调到138元。”济南趵突泉的芝麻香系列,因位居济南消费



高端市场,价格早已到位。

“年内不会有涨价动作了,将来肯定还会上调的。”

就在白酒企业纷纷扛起涨价大旗的时候,不甘寂寞的葡萄酒也蠢蠢欲动。主产区均在山东的张裕和长城,近日也纷纷调整出厂价,原出厂价位在40元左右/瓶的长城葡萄酒涨到了50元左右/瓶,张裕几款葡萄酒的出厂价也上调了20元左右/瓶。

从前年开始,以茅台、五粮液为代表的高端白酒出现了一轮涨价行情,茅台市场销售价格从早些时候的每瓶600元,一口气涨到了千元之上,最疯狂的是今年,半年涨了四次价。白酒涨价,已经成为市场一大看点。

为何鲁酒敢在“茅五剑”名酒之后集体涨价?景芝酒业负责人告诉记者,此次涨价,主要原因是为了调节市场供需关系。全国糖酒会,让企业收获了很多经销商,这些新经销商有人是冲着鲁酒芝麻香去的,但芝麻香生产工艺决定了产能不可能无限放大,并且芝麻香原酒至少要求储存三年以上。面对突然放大的需求,此次涨价主要是为了调节供求关系。

“酒壮英雄胆。”省酒工业协会秘书长蒋彬认为,“鲁酒在秋季糖酒会上收获了大量新客户,此次鲁酒敢于集体涨价,也是鲁酒板块整体走强的表现。”

## 前三季度山东省管企业赚了337亿

规划“十二五”末,资产总额将达1.5万亿

本报济南10月26日讯(记者

**桑海波**) 记者26日从省国资委获悉,截至9月底,我省省管企业资产总额已达7375.26亿元,同比增长23.87%。同时,我省规划到“十二五”末,省管企业资产总额达到1.5万亿元,销售收入1.2万亿元,利润1200亿元。

据了解,今年1-9月份,省管企业累计实现营业收入3729.44亿元,同比增长44.02%,超过去年全年的3626.32亿元;累计实现利润337.05亿元,同比增长

98.37%。已交税金276.60亿元,同比增长24.65%。截至9月底,资产总额达到7375.26亿元,同比增长23.87%。

省国资委相关人士介绍,近年来省管企业资产规模持续扩大,经济效益大幅增长,运行质量不断提升,综合竞争实力明显增强,省管企业结构调整取得重要进展。包括整合济钢、莱钢和省冶金公司组建了山东钢铁集团,推动潍柴集团、山东工程机械集团、省汽车工业集团组建山东重工集

团。重组整合新矿集团、枣矿集团、淄矿集团、肥矿集团、临矿集团、龙矿集团等6户省管煤炭企业国有资产,组建山东能源集团有限公司。依托鲁信集团、商业集团、山东高速、黄金集团、华鲁控股等优势企业对32户企业进行重组。山东高速集团重组了地方铁路局和经济技术合作公司等企业。截至目前,省国资委履行出资人职责企业由最初的67户调整为30户。虽然省管企业户数大幅减少,但企业资产总额、国有资产总额、营业收入和利润总额等大幅增长。

据了解,“十二五”期间,我省将继续推进大企业集团建设的发展方向,把推进大企业集团建设和产业升级作为战略重点。规划到“十二五”末,省管企业资产总额达到1.5万亿元,销售收入1.2万亿元,利润1200亿元,均实现翻番。力争打造10家左右在国内外具有较强竞争力和较高知名度的大企业集团,其中5家左右销售收入过1000亿元。

## ●财讯速览

### 上周A股新开逾38万户账户

创半年来新高

新华社上海10月26日电(记者

**杨毅沉**) 中国证券登记结算公司26日发布的最新数据显示,随着近期A股市场连创新高,新投资者入市迹象明显,上周新增A股账户达到38763户,创下半年来单周新高。

数据显示,上周A股新增账户38763户,较前一周增加8080户,创下自今年4月初以来单周投资者入市的最高峰;截至上周最后一个交易日(10月22日),持仓A股账户数为5465.16万户,较前一周增加13.19万户。

### 巴菲特提名康布斯为其接任候选人

本报讯 据《华尔街日报》报道,股神巴菲特提名一位名不见经传的对冲基金经理托德·康布斯(Todd Combs)为首要候选人,来接替他的职务——伯克希尔公司首席投资财务官。

此前,托德·康布斯在康涅狄格州一家小型对冲基金做经理,掌管着4亿美元的资产。这一突然任命对康布斯来说是个不小的挑战,因为此前他只掌管着4亿美元的资产,并且主要还是投资于金融服务公司。现年80岁的巴菲特自1965年以来开始管理这家总部位于内布拉斯加州奥马哈的多元投资集团。

(据《经济观察报》)

### 麦考林或成首个赴美IPO电子商务企业

本报讯 日前,服装电子商务企业上海麦考林国际邮购公司赴美IPO(首次公开募股)计划曝光。

据披露,麦考林已向美国纳斯达克提出IPO申请文件,筹资规模计划达1亿美元。如果获批将成首个登陆美国资本市场的中国电子商务企业。

据悉,麦考林是中国首家获得政府批准从事邮购业务的三资企业,旗下运营服装类垂直电子商务网站,在中国服装类B2C企业中排名第二。此前,麦考林共进行了三轮融资,吸引了红杉资本等知名私募基金加盟,共融资1.22亿美元。

(据《东方早报》)

## 四大房企季报“熊市不熊”

调控深化力促房企战略转向

新华社北京10月26日电(记者

**罗宇凡 华晔迪**) 截至目前,作为行业龙头的招、保、万、金四大房地产企业三季度报已全部披露,除万科前三季度营业收入同比出现回落外,其余三家均实现营业收入及净利润较大幅度增长。虽然年内房地产市场的调控不断加力,但龙头房企的市场表现依旧亮眼。

### 房企季报“熊市不熊”

数据显示,18日率先披露季报的招商地产前三季度实现营业收入95.85亿元,同比增长81.27%,实现营业利润23.7亿,同比增长98.5%;金地集团前三季度实现营业收入104亿元,较去年同期增长100%,营业利润19.9亿元,较去年同期增长70.6%。

25日公布季报的万科虽然营业收入同比下降27%,但仍实现净利润32.7亿元,同比上升14.6%,同日,保利地产发布季报说,前三季度实现营收172.9亿元,同比增长51%,实现净利润22.9亿元,同比增28.21%,其中第三季度净利6.63亿元,同比增69.87%。

分析人士表示,总体看,四大房地产企业在房地产调控措施接连出台、市场成交量显著回落的大背景下,依然保持不错的发展态势,可谓“熊市不熊”。对此,资本市场也给予了积极的回应,26日,四大房企三



### 市场定位有所转向

虽然从季报看,不断加力的房地产调控并未对龙头房企

产生过于显著的影响,不过分析龙头房企的盈利点与未来发展方向就发现,房地产市场调控的逐渐深化已促使房企开始调整发展方向和市场定位。

万科三季度346亿元的销售记录,几乎赶上上半年的销售水平,主要是源于公司制定了较好的销售策略以及自住型需求为主的产品定位,三季度初期万科就大量推出产品供应市场,以吸收前期被压抑住的刚性需求。对于今后的发展策略,万科将坚持“宁可错过,绝不拿错”的谨慎投资策略。而前三季度招商地产的拿地规模低于2009年的水平,反映出公司积极中保持审慎的理性发展策略。面对严厉的调控政策以及行业可能出现的调整,金地集团以住宅为主,通过中高端的产品定位避开保障性住房对低端住房市场的冲击风险,通过布局城市副中心及轨道交通沿线的扩展战略,最大限度享受城市价值提升。

与此同时,在拿地的方向上,房地产龙头企业开始纷纷将目光转向二、三线城市。万科在三季度新进入清远、扬州、廊坊等城市;招商地产三季度则在漳州、佛山、厦门进行了土地市场的布局。随着调控政策的逐渐深化,仍有很大发展空间和潜力的二、三线城市将成为未来房地产企业竞争的主要战场。