

张裕推国内首个期酒,全球限量300桶,每桶27万元

投放济南的44桶一抢而空

限量44桶期酒在济南被抢购一空,购买者多是净资产在800万元以上的富豪。

本报济南10月31日讯(记者 李克新)不善张扬的济南人还是有较强的投资意识和投资能力的。10月31日在济南举行的中国首个期酒品鉴会上,张裕推出的限量44桶丁洛特级赤霞珠干红期酒,每桶27万元,被当场订购一空。

据介绍,张裕爱斐堡发售的2009年份期酒为丁洛特级赤霞珠干红,属于目前酒庄级别最高的产品,以爱斐堡名誉庄主、法国葡萄酒大学名誉院长罗伯特·丁洛特先生的名字命名。2009年9月,丁洛特先生前来张裕爱斐堡酒庄指导葡萄采摘工作时,对2009年份酒庄收获的葡萄质量赞叹不已。为此,爱斐堡酒庄特从2009年葡萄酒原酒中筛选出中外酿酒师品评得分最高的原酒单独放置,并命名为“丁洛特级”,作为2009年的期酒。

10月31日,张裕与省工商银行在济南联合举办了中国首个期酒品鉴会。张裕爱斐堡2009年份期酒采用双轨制的发售模式。其中通过与中国工商银行私人银行合作,以理财产品形式在北京、上海、广州、深圳、太原、南京、杭州、



济南、郑州与成都10个城市私人银行部同时面向其客户限量发售300桶,每桶定价27万元,每人最多购买两桶。这意味着,如果投资者想要购买张裕爱斐堡2009年份期酒,首先必须是工行私人银行会员,而工行对于私人银行会员所设定的门槛是在该行的个人金

融净资产在人民币800万元以上者。该理财产品的投资期限为18个月(2010年7月至2012年1月),年化收益率达5%。在一年后,买家可以自由选择提酒或取回现金收益。另一方式则是要等一年半在期酒上市后面向经销商发售,其他买家也只有在这个环节才可以

买到期酒,而据业内人士估计,届时售价至少上升20%。

据张裕济南办事处负责人介绍,按照期酒国际品鉴会惯例,会上既是品鉴,也是销售。“公司在此次品鉴会上拿出了44桶的限量,谁知在品鉴会正式开场前,44桶已经被抢购一空。”

热点财经

五大行前三季净赚4212亿

本报讯 截至10月30日,工、农、中、建、交五家国有大型商业银行三季报陆续出齐,数据显示,五大行前三季度实现净利润4212.17亿元,较去年同期增长29.11%。

建设银行10月30日发布的三季报显示,前三季度建行净赚1106.41亿元,同比增长28.41%。截至9月末,工行净利润高达1278亿元,继续稳坐“全球最赚钱银行”交椅。(张朝)

“十二五”央企数量将减至50家以内

本报讯 “十二五”期间,中央企业的数量将减少至30-50家。国务院国资委研究中心主任李保民在近日于北京举行的“十二五经济形势展望高峰论坛”上作出上述表示。他透露,这30-50家央企要具备三个要素:具有自主知识产权,成为国际知名品牌,具有较强的国际竞争力。(辛文)

齐鲁银行搭建服务中小企平台

本报济南10月31日讯(记者 桑海波)29日,齐鲁银行与山东省工商联举行战略合作签约仪式,双方将联手搭建中小企业业务金融服务平台。

据介绍,齐鲁银行结合中小企业的经营特点,先后开发了房地产抵押系列、联户担保系列、大联保系列、供应链融资系列、知识产权质押系列及小额信用贷款等中小企业融资产品。全行80%以上的贷款均投向了中小企业。

合作协议签订之后,齐鲁银行将会为符合条件的各地工商联及商会提供整体授信,为其会员企业提供金融服务绿色通道,以及重点信贷支持企业的贷款情况、还本付息情况、利率、汇率、信息咨询等各种金融服务。

生产成本低 销售利润低

“国Ⅲ”标准困住山东地炼

为提高质量、降低成本,山东正在积极推进地炼企业整合。“我们正在加紧注册‘山东石化’这个商标,建设具有较强影响力的统一的山东地方品牌。”山东省炼油化工协会会长、山东省石油化工有限公司董事长刘爱英透露。

本报济南10月31日讯(记者 刘红杰)日前,山东省经信委下发通知,要求山东各成品油生产经营企业必须严格执行车用汽油国Ⅲ标准,禁止生产销售达不到国Ⅲ标准的车用汽油。消息传来,山东地炼一片哗然,地炼人士坦言,由于油源质量差,要生产国Ⅲ标准油,他们的成本将大大提升,利润将再次受到挤压。

山东某地炼企业一位有关负责人称,从生产成本上考虑,生产国Ⅲ标准的汽油比生产国Ⅱ标准的汽油每吨要多花约300元,但国Ⅲ标准的汽油市场售价每吨仅比

国Ⅱ标准的汽油高约100元,所以,对地炼企业来说,更愿意生产国Ⅱ油。

“以前也有地炼企业生产国Ⅲ油,但很快又停了,客户买地炼油就图便宜,如果价格涨上来,跟中石化中石油的价格一样,他为什么还买地炼油呢?”

卓创资讯分析师朱春凯介绍,当前山东多数炼厂拥有生产国Ⅲ汽油的装置,但大多数处于闲置状态,其中最主要的原因就是山东地炼企业生产国Ⅲ标准汽油成本略高,而成本高的原因就是油源质量差。

朱春凯说,目前国Ⅱ转国Ⅲ

在技术上已经非常成熟,但是地炼大部分以加工进口燃料油为主,因此地炼的生产成本远比两大集团高。据卓创数据统计,山东地炼企业自己并没有原油进口权,能够获得的国家计划内的原油配置指标仅有200万吨/年,通过非国营贸易进口配额供应给山东地炼的也只有300万吨/年左右。总计500万吨的原料相对于5600万吨的加工能力,简直是“杯水车薪”。

为提高质量、降低成本,山东正在积极推进地炼企业整合。“我们正在加紧注册‘山东石化’这个商标,建设具有较强影响力的统一

的山东地方品牌。”山东省炼油化工协会会长、山东省石油化工有限公司董事长刘爱英透露。

据了解,目前山东有加油站9000座左右,其中,中石化2600座、中石油738座、民营加油站5547座。如果5547座民营加油站都卖“山东石化”的油,地炼的品牌影响力将会逐步扩大。

不过,山东地炼的整合不是一日之功。刘爱英表示,原料仍是山东地炼存在的最大问题,加工燃料油相比于加工原油,效益要低许多。希望山东地炼整合后,能够获得更大的话语权,从而打通原料供应渠道,获得长足发展。

96706,常伴您左右!

齐鲁晚报·鲁中晨报新闻中心是全省最大的专业媒体呼叫中心,设计为日常客户服务热线,也是鲁中晨报呼叫中心,并荣获多项荣誉。新闻、资讯、服务、热线、接听热线(全国)热线、为各地提供实时服务。接听热线,提升您的尊贵感和档次。您拨打,请向齐鲁晚报·鲁中晨报,还可享受全方位金融服务,天气、法律、金融、保险、房产、教育、健康、美容、时尚……

96706