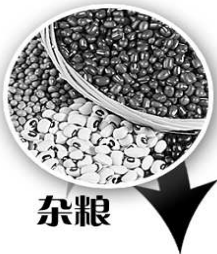


杂粮价跌 煤棉价涨



杂粮

本报济宁8月31日讯(记者 范少伟) 近期,红小豆、绿豆、黑米等多种杂粮价格普降。

在铁塔寺附近的一家粮油店,绿豆、红小豆、黑米等多种杂粮摆在了粮店门口。店主张先生介绍,杂粮价格有所回落,绿豆8月初的时候9元每斤,现在7元每斤,红小豆8元每斤,现在的销售价格为6.8元每斤,基本上杂粮价格普降15%左右。“杂粮的销量一直都不是很多,但大幅降价还是吸引了不少市民。”而对于降价的具体原因,张

先生表示也不是太清楚。

“近期国家打击炒作农产品的多种措施对杂粮价格的回落起到很大的作用。”济宁市农业委员会市场信息科马科长表示。几个月前绿豆价格上涨时,其他的杂粮也跟风上涨,国家出台严厉打击炒作农产品的相关政策后,尤其是进入8月份,杂粮价格明显回落。“新的杂粮即将上市,不少厂家低价销售库存产品也是市场价格下降的一个原因。”



棉制品

本报济宁8月31日讯(记者 李倩) 受棉花价格上涨的影响,一些棉制品的价格也跟着涨。31日,记者走访济宁樱花、圣润家纺等品牌专卖店了解到,一些床上用品和秋装价格均出现小幅上涨。

“我们是厂家直营,棉花涨价,床上用品肯定会涨。”“共青团路一家纺店负责人说,厂家已经统一调价,价格已经涨了,但涨幅较小。财神阁路一经营10余年棉件生意的刘女士说,她现在经营

的纯棉毛巾,内衣都涨钱了。

业内人士分析,棉花价格上涨反映到下游产品上来,一般需要半年时间。而年初棉价攀升,正值企业生产秋装,今年秋装普遍有5%-10%的涨幅。

济宁如意集团进口原料部的负责人说,去年年底以来,国际棉花价格一直处于上升趋势。从最低点9000元/吨涨至现在1.8万元/吨,直逼国内新疆优质棉的价格。“由于棉花占原料成本的70%,纺纱成本的提高,直接影响印染布匹的价格。”



煤炭

本报济宁8月31日讯(记者 马辉) 记者从济宁市煤炭局获悉,济宁地区的煤炭价格已经开始上涨。

“7月份济宁煤炭市场还处于弱势运行,而在钢材价格的波动下,8月底济宁的煤炭价格已经开始逆势上扬了。”据济宁市煤炭局的工作人员介绍,今年以来,济宁煤炭企业商品煤价格先高后低,环比不断下降。

据介绍,3月下旬,受大秦线检修、南方水电严重不足及电厂提前为迎峰度夏做准备等因素影响,煤炭价格开始不断上扬。到5月上旬,煤炭价格较3月上旬最低点上涨了80元/吨左右,发

电量5200大卡的商品煤价格由3月份最低点680元/吨回升到了750元/吨左右。进入7月份,煤炭价格开始下滑,部分矿井煤炭价格较6月份下降了50元/吨左右。

但是,8月下旬,受钢材价格波动影响,济宁的炼焦煤价格已由1140元/吨上涨到1170元/吨。兖矿在8月25日凌晨上调气煤价格,涨后挂牌价1170元/吨,每吨涨了30元,对用户的优惠政策没有调整。许多当地的矿井也于近期纷纷提高了煤价,5000-5200大卡的动力煤价格在720-760元,涨了20-40元。

核桃丰收了

8月31日,邹城市石墙镇东沃村农民正在采收核桃。石墙镇通过推广“公司+合作社+基地+农户”模式,实现了核桃产业的规模化发展。目前,1.2万亩核桃有近5000亩进入盛果期,优质核桃喜获丰收,亩产150多公斤收入可达6000元,为当地农民增收3600余万元。

本报记者 范少伟 通讯员 张明青 姜现鹏 摄影报道



终端开发得力 鲁抗业绩飙升

本报济宁8月31日讯(记者 马辉)

今年,作为我国大型的综合化学制药企业、国家重要的抗生素生产基地,鲁抗医药今年实施了以医疗机构为中心加大终端开发的营销策略,制剂销售量提升迅猛。上半年,普药同比增长近20%,新药同比增长45%,制剂整体销售同比20%左右,创下历史最好水平。

“在全民医保的政策下,医药行业正面临着洗牌的关键时期,今年,我们的目标就是要抓住这个时机,积极参与新医改实践,努力开拓新市场。”鲁抗医药股份有限公司副总经理谢孔标告诉记者,这一营销策略完全适应了国家大力推行“新农合、新城合”的新医改方向,促进了鲁抗之际的持续增长和“普药返城”。

谢孔标介绍,他们通过重点加大乡镇卫生院和城市社区医院鲁抗品牌宣传力度,加强医药专业媒体新药学术宣传和部分中高端医疗机构新药学术推广,有效推动了品牌药和新药在各级医疗机构终端销售的稳定增长。制剂销售区域原来集中于山东及周边,目前已辐射中南、华南、西南、西北和东北等空白市场,年销售额过亿省份由原来的仅山东一省,扩大到河南、江苏、安徽。山东省年销售额已突破4亿元,成为名副其实的鲁抗市场根据地。

据了解,近几年,处于市场衰退期的鲁抗金牌产品注射用青霉素钠全国总需求量逐年下降,鲁抗医药通过合理加大剂量青霉素粉针在县乡级医院的临床市场开发,鲁抗青霉素粉针销量已连续3年保持稳定增长总计达25%以上。

加快与龙头医药商业企业的战略合作成为制药企业开发市场的共识。目前,鲁抗医药已与国药控股、九州通、上海医药、南京医药等国内医药商业前20强建立起了工商战略合作伙伴关系,通过总部协调、分部对接的深入合作和资源共享,战略合作业务占比已达30%以上。

