

羊肉供大于求 价格较去年同期下降18%

养殖户:一只羊利润不到二百元

昨日是二十四节气中的“大暑”，记者走访枣庄羊肉销售市场发现，不论是生羊肉还是熟羊肉，均出现了销售火爆的场景。不过和往常有所不同的是，今年的羊肉价格出现了回落的情况，不过市民喝“伏羊”便宜了，养殖户却不开心了。

大暑节气生熟羊肉热销

7月23日是一年一度的“大暑”节气，因为鲁南地区有“喝伏羊”的习俗，枣城大街小巷羊肉的身影随处可见。

为了在“大暑”当天喝到新鲜的羊肉汤，不少市民天不亮就跑到市场购买新鲜的羊肉去了。在市中区龙头市场的羊肉销售摊前记者看到，天刚蒙蒙亮，羊肉摊上就已经聚集了十多位正在等候购买羊肉的市民。

羊肉销售摊主告诉记者，为了为“大暑”做准备，当天凌晨两点多，

他就开始忙活起来了，杀羊、剔骨的忙活了一早上，虽然羊肉摊摊主当天睡眠时间不足，但是看着摊位旁生意火爆的场景，摊主还是很开心。同样的，鲁南农贸批发市场、朝阳市场的羊肉摊前一样人满为患。

不仅生羊肉在“大暑”当天的生意火爆，熟羊肉销售与其更是不相上下。在市中区建设北路上的一家羊肉汤馆门口，十几张餐桌上均坐满了前来喝羊肉汤的顾客。该羊肉汤馆老板告诉记者，一般来说中午十二点才是午饭时间，但是早在当

天上午十点左右，羊肉汤馆就迎来了第一批顾客。之后顾客陆续地来，截止到中午十二点，已经换了好几拨客人了。

不仅美味地道的羊肉汤馆在这一天相当受欢迎，一些平常生意一般的羊肉汤馆，在当天也出现了顾客满盈的场面。薛城区城郊一家羊肉汤馆，平时一顿饭也就两三桌客人，可是在“大暑”节气当天，该羊肉汤馆屋内不仅坐满了顾客，也出现了来回翻桌迎接新客人的场面。



大暑羊肉价格未抬头反降了

“大暑”当天，记者走访枣庄羊肉市场时发现，当天的生熟羊肉价格和去年相比整体偏低，熟羊肉的降幅甚至超过25%。

据了解，去年同期枣城的生羊肉价格为每斤30-32元不等，熟羊肉的价格也达到了每斤60元，甚至有个别口味独特，生意不错的羊肉汤馆，熟羊肉的价格达到65元一斤。

一位从事多年生羊肉销售的摊主李老板表示，往年大暑节气生羊肉的价格都会出现小幅度的抬头，可是今年和往年却大有不同。今年

的生羊肉价格不仅在大暑节气当天没有出现抬头的情况，反而出现了价格下跌的情况。

在市中区龙头市场，“大暑”当天的生羊肉价格前腿肉为24元每斤，后腿肉为26元每斤，每斤价格相比去年同期便宜了18-20%。“今年五月份末的时候，生羊肉的价格每斤还在30元左右，今天‘大暑’节气，生羊肉价格不仅没有上升，反而便宜了不少。”听说生羊肉的价格便宜了，市中区的刘先生一大早就跑去集贸市场买羊肉了。

采访的过程中记者还了解到，不仅生羊肉的价格出现了下跌，熟羊肉价格也便宜了。市中区建设路上的一家羊肉汤馆，去年的熟羊肉价格是60元一斤，今年的熟羊肉价格降到了55元一斤。甚至有羊肉汤馆的熟羊肉价格降到了40元一斤。薛城一家羊肉汤馆老板告诉记者，他家的熟羊肉就是40元一斤，虽然利润薄，但是薄利多销，一样可以赚取一定的利润。

利润太低养殖户开心不起来

“大暑”节气“喝伏羊”，可谓是让羊肉销售商在这个节气小赚了一把。虽然这个节气，围绕着羊肉的经济一片火爆，羊肉销售商开心了，可是养殖户却开心不起来。

山亭区水泉镇的陈福军告诉记者，他家养殖了20多只山羊，市面上的生熟羊肉上涨，像陈福军这样的养殖户得到的实惠并不明显，相反价格下跌的话，山羊的收购价就会随之下降，“大暑”当天，陈福军来市中区考察市场，看到大街小巷生熟羊肉销售一片火爆的情况，陈福军却怎么也开心不起来。

“从去年下半年开始，山羊的收购价就开始一路下跌，从原本的16元/斤降到了11元，最近一段时间，山羊的收购价甚至跌破每斤10元，这让我们这些养殖户倍感伤心。”陈福军表示。

陈福军告诉记者，一只活山羊的体重在40-50斤左右，按照山羊收购价每斤10元计算，一只50斤的山羊，收购价只有500元。

“一只50斤的山羊一般能煮出20斤左右的熟羊肉，按照每斤熟羊肉50元计算，这只50斤的山羊，仅熟羊肉就能卖到1000元左右，羊肝、

羊肾等羊下水和羊头卖200元也不是问题，这样算来，一个山羊到了羊肉汤馆价格直接翻了一倍多，养殖户辛辛苦苦大半年，赚来的利润还不如中间商一天赚得多。”除了有着多年的养殖经验外，陈福军还偶尔煮些羊肉汤挨村卖，对于如此不平衡的收支情况，陈福军很是郁闷。

陈福军还表示，如今肉羊养殖户越来越多，供大于求就是导致羊肉价格下跌的主要原因，这样一来，算算养殖成本，一只羊的纯利润还不到二百元。

(记者 董艳 文/图)

每吨提价200元

味精市价年内四连涨

味精价格上行趋势继续获得验证。卓创数据显示，阜丰大包装味精报价本周上调200元/吨，流通市场小晶参考9200元/吨价格。阜丰此次提价后，较去年的市场均价水平上涨了约21%。分析师称，尽管目前需求仍未彻底好转，但厂商已开始通过提价争取主动，且部分厂家开工状态接近满负荷。而经过此前几轮企业提价后，市场也正逐步接受。

自去年11月以来，味精市场价已先后四次上调，拉动出厂价水涨船高。5月中下旬，味精市价每吨涨幅为400元至600元，最高涨幅近7%，相比去年底累计涨幅达15%。随着下半年旺季来临，味精出厂均价已上涨至9000元/吨以上。市场人士预计，业内龙头的味精出厂价或可突破万元/吨大

关。味精行业本轮提价源于此前行业整合的结束。2010年至2013年，味精行业毛利逐渐走低，导致小工厂逐步淘汰；加之国家宏观政策调控，大批未达标、低毛利、高污染的小型味精生产企业也已退出。厂商数量的急剧减少一定程度上收紧了市场供给。而需求方面，齐鲁证券此前预估，行业需求将维持6%的增长。

从定价来看，受益于近年来产能整合带来的市场集中度提升，龙头厂商的议价能力也有所增强。据业内统计，目前梅花生物和阜丰集团占接近90%的市场份额。整合后的行业格局为标杆企业带来一定议价权，带领行业迈入提价周期。

(上海证券报)

每克降7至9元

千足金饰每克最低269元

国际金价持续走低，北京金饰价格在坚挺了4个月后再次下调。22日，菜百、工美、国华等均下调金饰价格，每克降幅7元到9元。

22日，菜百、工美、国华、中国黄金旗舰店千足金价格从285元/克降至278元/克，足金从282元/克降至275元/克；铂金平均调整10元/克，Pt950由325元/克降至315元/克；Pt990饰品由335元/克降至325元/克。

北京太阳金店千足金饰品价格下调至271元/克，每克下调了7元；国美多边金都千足金饰品由原来的278元/克降至269元/克，每克降9元。

华夏典当行黄金典当变现阶段调整至214元/克，典当融资200元/克，比上周同期下调了10元。由于典当价格明显下调，近日前来进行黄金典当

变现的客户数也相应有所减少，毕竟一周的时间，典当变现100克的黄金就会少拿到1000元。

在黄金销售方面，华夏典当行千足金售价下调为258元/克，足金253元/克，比之前下调了5元/克。

“黄金市场近期一直被负面消息打压，希腊债务危机得到解决、美国加息预期升温和美国走强，均是黄金价格持续走低的压力源”，太阳金店经理于桂英表示，本周一国际金价最低跌至接近1081美元/盎司，这也刷新了自2010年3月以来国际金价的最低水平，此次调价也是3个多月来北京黄金饰品价格首次下调。22日，现货金价收报218.9元/克，比起3个月前的价格，现货金每克跌幅达到17元左右。

(京华时报)

大暑天儿不热 冷饮难销

销量缩水三分之二 一天盈利不够电费

23日是二十四节气中的大暑，本该是桑拿天的天气却格外清凉，让不少市民直呼爽快，但对于憋足了劲儿“售卖”冷饮雪糕的商家来说，可真让人发愁，一天下来卖雪糕的钱还不够电费，真让人头疼。

在市中区吉品街附近一冷食批发店里，记者注意到，冰柜里都是蒙牛、雀巢、伊利等知名大品牌的雪糕，当记者询问有没有“小布丁”时，老板从冰柜的底层掏出两个小布丁，“品牌的，就剩这两个一块五，这是最便宜的了，这边是两块的，这边是两块五、三块的，那边还有更贵的，一元的没有。”老板不耐烦地说。

“现在一块钱一支的基本上都是冰棒，很多人认为这类冷食添加剂较多，都不大愿意买，很多年轻人更青睐一些加入巧克力、奶油、酸奶等冷食制品，只要一加入这些，这价格也就高了。”市中区解放路一冷食批发商的工作人员告诉记者，“像一些老冰棍、小布丁等低价雪糕已经逐渐淡出市民的视线，究其原因，除了因为运输费、人工费、制作成本

提高，零售商利润太低，而高价雪糕的利润要远远高于低价雪糕的利润，这也是为何零售商更青睐高价雪糕的原因。”

在市中区君山路附近的一个巷口，老刘正在和伙伴们打着牌。他曾经连续多年在这个巷口“卖雪糕”，虽然只有一台冰柜，但往年生意还算不错，除去电费和本钱，一个夏天能赚不少钱，老刘压根用不着退休金。可今年，有不少习惯了在老刘处买雪糕的“老主顾”总在问老刘怎么还不把冰柜拉出来售卖雪糕。“今年天太凉快了，街上哪有几个人吃雪糕？还不如在家歇歇呢？”每每见有人询问不“开张”的缘由，老刘总是这样向来人解释，“咱没有多大本事，挣不了大钱，也就挣个‘热’钱，往年这一季下来少说也得挣个两三千，今年见天气总不热就迟迟没有进货。”

“今年整体行情都不好，每支2-3元的甜筒、奶油雪糕销量占了总销量的近百分之八十。”据吉品街附近一店家介绍，“这眼看还有半个月

就立秋了，可今年一共就卖了千把块钱的雪糕，这五月初进的雪糕还剩下不少，这要是搁在往年，一天也能卖上这一箱雪糕啊，不说别的，就说这行情，一块雪糕最多也就几毛钱的利润，这一天下来有时连电费都不够。”

21日，在解放路附近一冷饮雪糕批发店铺里，批发饮料、冰棒、雪糕，量大优惠的标语在微风的吹拂下沙沙作响，可这并没有吸引顾客的眼球，整个店铺除了卖家正在整理冰柜外没有一个客人。“冷食、饮品、雪糕本来应该是夏季最好卖的，但今年天气太凉快，冷饮根本卖不动，部分老主顾今年都没来，就是来进货的，不管是在品种上还是在数量上都有所减少，尤其是一些解渴类的饮品销量比往年下降了三分之二，但对一些奶饮品、果汁及果肉类饮品的影响并不大。”店主表示，“再卖卖看吧，处理处理‘尾货’，如果没有‘大单’就不准备再进货了，收拾收拾腾出地方好上点别的商品。”

(记者 张莉萍)

