

“原材料上涨看行业”系列报道①

编者按

受国际环境影响及年后复工复产需求激增的影响,今年以来,各种工业原材料价格飞涨,已成制约国内制造业发展首当其冲的问题。在此情形下,台州企业的生存境况如何?有无破解之道?就此,我们推出“原材料上涨看行业”系列报道,看台州制造业如何转移和平抑风险,缓解成本上行压力,敬请关注。

原料价格一路上涨,囤积原料风险高、溢价客户又不接受

# 台州塑料制品企业 如何将议价权握自己手里?



本报记者沈海珠文/摄

塑料是乙烯等石化产品的下游产品,近期国际原油大幅上涨,塑料制品产业也在一定程度承受压力。作为“塑料制品王国”,台州的塑料日用品在国内市场占有率达七成左右,年消耗塑料原料占全国的十分之一。面对原料价格上涨,台州塑料制品行业该如何应对?

## 原料价格水涨船高

近日,在乌鲁木齐从事饮料塑料瓶生产的台州商人王卫国颇为苦恼。正月初八他刚从河南安化采购了一车33吨的PET原材料,眼看着原材料价格不断上涨,他一直在考虑是否需要去仓库再囤点原材料。王卫国从事塑料行业二十多年,国际油价的变动时刻牵动着他的神经。

“这波油价上涨带动塑料原料价格涨价比较明显,去年PET价格最低每吨4000多元,现在是7000多元,即便是在正月初八采购的33吨原材料的价格,每吨也比现在便宜近千元。”

台州塑料行业协会副秘书长陈嘉增说,去年受疫情影响,原材料价格比较低,之后价格逐渐涨至往年水平。“虽然塑料分为很多种,但每种原材料都有不同程度的上涨,现在的价格相比往年确实上涨明显,比如PP材料每吨9000多元,PC材料的价格更高,2万多元一吨。”

记者在采访过程中了解到,虽然原材料价格上涨,但目前许多塑料制品企业都普遍面临着资金压力,这也令其不敢大规模囤货。

“多数企业一般会准备一到两个月的库存,但多了也不会囤。因为不知道后市行情如何,我们也在观望,考虑是否继续囤货。”王卫国说。

陈嘉增认为,原材料价格上涨,原材料成本在企业资金的占比提高,导致企业资金流困难,企业囤货越多,风险也越大。

除此之外,台州塑料制品企业普遍反映目前订单没利润,甚至亏本经营。

王卫国告诉记者,像他们这种做塑料瓶的企业,一个瓶子的利润本就只有几分厘,如果原料涨价,客户又不接受涨价,那企业利润几乎为零,甚至亏钱。

## 企业应对方法不一

由于塑料原料价格上涨,塑料制品企业也被迫将价格压力传导至下游,近期,不少塑料制品企业先后宣布,将上调部分产品价格。

但业内人士指出,原材料涨价,产品也随之涨价无异于扬汤止沸。

“塑料原料涨幅平均在40%,现在我们的产品涨价,客户一下接受不了,因为这个价格客户一直在销售,一下子涨价他们也来不及应对,需要有个缓冲时期,我们厂也是强撑着,根本没有利润,甚至是亏本经营,涨价实在是无奈之举。”专注功能型塑料厨房家居用品的双马塑业有限公司副总经理杨文军说。

陈嘉增认为,产品价格调整,一旦下游的销售商家不愿接受,这些压力会反馈到企业,那么产品原有的销售渠道也要进行调整。“改变企业的销售模式,增加工厂直销的比



如何做好品牌并掌握产品议价权,是当前台州企业最应当思考的问题。图为星威家居产品展示厅。

例,减少销售的中单环节,通常也能增加工厂的利润,只是企业要熬过调整期阵痛。”

杨文军告诉记者,由于原材料涨价,工厂失去了太多订单的机会,即使工厂没有利润甚至亏本,但工厂为了不让工人流失还是不得不硬着头皮接单。“接下来,我们打算考虑从技术创新、管理效率提升等其他方面降低成本。”

## “我行我素”,底气何来?

在涨价潮中,也有些企业依旧“我行我素”,他们的底气在哪里?

作为国内最大的塑胶椅生产厂家,星威国际家居有限公司的关键是做好自己的品牌,将议价权掌握在自己手里。

“随着劳动力和原材料成本的增加,制造环节的利润将进一步压

缩,未来家居业的比拼不仅局限于价格,更在于品牌和创意的竞争。”在星威国际家居有限公司董事长叶根林看来,“好设计打造好品牌,好品牌铸就好市场,好市场才能带来好利润。”

因为做原创,星威家居的产品利润是原先的两倍左右,即使现在原料价格上涨,利润空间有所压缩,但他们依旧有优势。

此外,近年来,星威家居研发木制和塑料结合的新产品,其他材质的产品比重逐渐增加,全塑的老产品占比减少,因此塑料原料价格的波动对产品的影响也逐渐降低。

叶根林告诉记者,在原材料涨价时,企业囤货能力有限,单靠囤货缓解成本压力是不可能的,只有从制造向智造转变,通过自主创新,才能让自己的产品不受市场影响,“这才是企业发展的长久之计。”

## 2020年度“浙江出口名牌”名单揭晓

# 台州56家企业上榜 数量全省第二

本报讯(通讯员赵一益 记者李 平)近日,浙江省商务厅公布最新2020年度“浙江出口名牌”名单,其中台州56家企业上榜,包括新增名牌11个,复核名牌45个,占到了全省15.4%,数量位居全省地市第二。

据了解,此次上榜的56家企业,名牌产品涵盖机械电子、轻工工艺、化工医药、建材冶金等大类。从产品结构上来看,主要分布在机械电子(26家)、轻工工艺(16家)、建材冶金(5家)、化工医药(5家)。2020年,全市机电高新产品出口1137.0亿元,同比增长16.7%(高于全市出口增幅4.2

个百分点),占全市出口总额的64.6%,比重继续位列全省第一。从地域上来看,主要分布在温岭市(16家)、路桥区(11家)、黄岩区(8家)等县(市、区)。此外,56家上榜企业大部分来自民营企业,彰显了民营经济强大的内生动力。

品牌是体现外贸高质量发展的标志。多年来,我市积极开展“出口名牌”培育工作,连续多年被省商务厅评为优秀。截至目前,已动态培育了138个“浙江出口名牌”,总数居全省地市第二,181个“台州出口名牌”。

## 3月10日起 可购今年首期国债

### 5年期利率3.97%

本报讯(通讯员占涛 记者张超)受疫情影响,去年首期储蓄国债直到8月才正式发售。那么,今年的首期储蓄国债是否会如期而至?

近日,记者从人民银行台州市中心支行国库科获悉,2021年第一期和第二期储蓄国债将于3月10日正式开售,3月19日销售结束。对于台州的国债投资者来说,这是个好消息。

根据财政部和中国人民银行的公告,本次发行的两期国债最大发行总额为300亿元。其中第一期发行额为180亿元,期限3年,票面年利率3.8%;第二期发行额为120亿元,期限5年,票面年利率3.97%。两期国债均从购买之日起开始计息,到期一次还本

付息,不计复利,逾期不加计利息。

届时,我市将有18家银行机构承销储蓄国债,分别是工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、中信银行、光大银行、华夏银行、兴业银行、招商银行、平安银行、民生银行、广发银行、杭州银行、宁波银行、恒丰银行、浙商银行和邮储储蓄银行。

“此次票面年利率虽然与2020年最后两期凭证式储蓄国债一样,但是单期发行额分别下降了120亿元和180亿元。建议有购债意向的市民在做好个人防护的前提下,尽早前往以上银行柜面购买,以防额度有限,购债失败。”台州人行工作人员提醒。

## 温岭——

# 温暖“衣旧” 农商有爱

本报讯(通讯员张展浩)为弘扬践行奉献精神,让更多的人参与到学雷锋志愿服务活动中来,近日,温岭农商银行会同温岭社发集团开展“老伙计·新主人”公益捐赠活动,号召全体员工献出爱心,让闲置旧衣物得到再利用,为困难群众送去温暖,让爱心传递到各个角落。

活动一经发出,该行员工积极响应,纷纷把家中闲置的旧衣物清洗干

净捐献出来,把它们送给最需要的人。此次活动筹集旧衣物十余天,共捐赠衣物800多公斤。

“希望这些衣服能给有需要的人们送去温暖。”3月5日,温岭农商银行组织“阳光”党员、青年志愿者将员工捐赠的衣物进行了整理,并打包装车发至四川欠发达地区。未来,该行将持续开展多样的爱心公益活动,积极践行社会责任,传递爱心温暖。

## 钣金企业 忙生产

日前,在玉环市干江镇的玉环凯形金属制品有限公司里,工人们忙着切割和焊制产品。该公司是一家专业生产各种机床护罩的钣金企业。随着企业经济的发展,各类数控机床、机器人、机械手在更新换代,各种护罩的需求量不断增加,为赶制订单,公司开足马力忙生产。

本报通讯员吴达夫摄



## 抓订单、忙生产,奋力争创“开门红”

# 台州智能马桶行业“双循环”中拓市场

本报记者张超

机器轰鸣不断,生产线上工人有序操作。新年伊始,台州智能马桶企业抓订单、拓销路、忙生产,奋力争创“开门红”。本销售淡季,但这几天,位于椒江的西唯科技(浙江)有限公司每天都有满载货物的货车发出。“顾客催得紧,我们就得紧锣密鼓抓生产,现在产品库存去化速度越来越快。”董事长吴海兵说,去年底公司从三门迁回椒江,经过前阶段招兵买马,目前新厂区人员已基本齐备,生产线也于上月调试完毕,现正满负荷运转,正月初九开工后,第二天就发出了年后第一批货。

一枝独秀不是春。正月初七,浙江星星便洁宝有限公司便早早开

工。总经理黄朝阳说,今年春节近半员工都选择留台过年。开工后,公司一边红红火火赶订单,一边加大力度招聘新员工。“因为疫情,去年上半年业绩一度受到影响,但四季度回暖后销量同比上升了50%,预计今年一二月份较去年同期能有四倍增长。”黄朝阳说,今年便洁宝启用全新LOGO,并加大自主品牌广告投放和营销力度,年内将推出3款产品,在产品和服务上实现同步升级。

浙江怡和卫浴有限公司于正月初十正式开工。旋即,公司便接连上马了两款主打舒适性的新智能马桶(盖)。“今年我们将主攻高性能、高性价比的产品。”副总经理陈方琳表示,目前公司员工已基本返岗,生产线也全面启动,订单排到了二季度。

“双循环”下,海外市场依然是台州企业竞相开拓的蓝海。

陈方琳表示,去年在疫情之下,产品销量仍有20%增长,眼下公司国内外市场齐头并进,海外团队已经和多个国外市场接洽,云接单、线上销售等更是风生水起。

去年,西唯卫浴的智能马桶一体机通过美国UL认证,成为全国业内首个整机获UL认证的厂家。有了“海外通行证”,公司底气十足,“争取今年销量再翻一番。”吴海兵对未来充满壮志雄心。

扩能扩产也在同步推进。在西马智能科技股份有限公司,该公司投资6亿元的4.0大楼有望今年投入使用,届时公司规模将扩大到80亩。“我们希望通过高度数字化、网络

化、自动化的运行,尽量减少人工运用,让智能制造成为主流。”董事长刘日忠说,西马将继续聚焦智能产业,就在这几天,他们又宣布与国内全屋智能领导品牌Aqara联手,打造更具智能化的场景体验。

在忙生产、赶订单同时,营销大战也拉开帷幕。

正月十一开工后,欧路莎卫浴便着手筹备3月1日到15日的开年促销战,公司相关负责人表示,届时活动将火力全开,“做到让消费者花最少的钱买到好产品。”

正值“三八”妇女节,便洁宝开启评论赢大礼的活动,打响年后促销首战。“以往一二月份是销售淡季,随着三月份促销季的来临,我们也抢抓各种节点,预计产品销量将会有较明显的提升。”黄朝阳表示。



## 临海:护航母婴用品安全

为营造安全、放心的母婴用品消费环境,日前,临海市市场监督管理局组织人员全面铺开母婴用品店、大型商超、月子中心、化妆品店“四大市场”专项检查,进一步净化母婴用品市场经营秩序。

本报通讯员陶晨曦摄



## 黄岩:帮助老人跨越“数字鸿沟”

为帮助更多的老年人跨越“数字鸿沟”,掌握智能手机使用技巧,3月3日,黄岩区老干部局联合双浦社区开展“携手跨越‘数字鸿沟’”活动,组织老年大学志愿者们手把手指导社区老人们操作智能手机。

本报通讯员陈静摄