

钢材价格创历史新高 台州钢材行业如何应对?



本报记者周丽丽

“手无寸铁”——形容钢材价格快速上涨之时手里没货的焦虑。“五一”假期结束,国内钢材价格快速上涨,催生了这一网络热词。

据台州市建设工程造价事务中心统计,近期我市钢材价格持续大幅上涨。以我市建筑钢材为例,截至目前,台州椒江三山钢材市场沙钢三级螺纹钢(直径16-25mm)市场价6100元/吨左右,每吨比4月底上涨约850元,涨幅达16.19%。

钢材价格创历史新高

“五月还未过半,钢材价格就

出现了‘三连涨’,以普通的三级螺纹钢为例,累计上涨452元/吨,涨幅达到了约10%,比2008年的平均价格还要高。”台州市钢材协会会长洪建国介绍,钢材如此暴涨的情况很少见,上一次还是2008年全球金融危机前。

“2008年金融危机后,暴涨的钢材价格经历一次大跌。之后,全球的钢材价格起伏,都没有突破过2008年金融危机前的价格,现下的钢材价格居然超过2008年金融危机前的价格。可想而知,今年钢材价格上涨的幅度有多大。”台州鑫盛钢材贸易商柯先生介绍。

针对钢材价格的上涨,洪建国认为原因有很多方面,其中一个主要原因是,铁矿石等原燃料价格大幅上涨,直接影响钢材成本。与此同时,线下钢材期货市场行情火爆,带动现货价格上涨。

“5月是建筑市场的高峰期,钢材价格原本就会上涨,但是今年的涨幅确实没想到。”柯先生认为,进

入梅雨季,钢材价格会有一定下跌,“但是按照目前供需情况,不可能出现大幅度暴跌。”

钢材代理行业异军突起

钢价的暴涨,致使台州钢材行业发生了不少变化。行业重新洗牌,台州钢材代理队伍不断扩大。

在台州常见的钢材销售方式主要有三种,分别为钢材代销、自营以及服务代理。“在2018年前,台州的钢材贸易商主要是代销和自营。而现下,钢材代理商占了‘半边天’。”洪建国说。

钢材代销是指钢材贸易商与钢厂进行合作,按照钢厂公布指导价格为基准进行销售,由厂家发货或终端自提,定期结算,并按量提成。钢材自营,是钢厂自营贸易公司在各地区的分销机构。

而钢材代理商指的是,地区代

理商与钢厂签署代理协议,协议中确定每年代理商的代理量与返利等信息,之后钢厂将每月按照协议量的一定比例进行发货,由代理商进行分销。

柯先生就是一位钢材代理商,在他看来,钢材代理商可以通过合同的签订在一定程度上防范价格暴涨暴跌带来的巨大利益损失,“如果按照传统的钢材贸易,在目前的钢材行情下,很多企业可能会面临拿不到价格实惠的钢材。”

“现在,我市钢材市场老一代的钢材贸易商差不多都开始转型。”在洪建国看来,近两年钢材价格的变化,使一批钢材贸易商变得谨慎,“对于台州钢材商来说,更多是注重贸易的长期稳定,很少涉及钢材囤货炒作。钢材代理的崛起,就是台州钢材贸易商为了钢材流通长期稳定而做的选择。”

据台州市钢材协会初步统计,目前我市大约有300多家钢材贸易商,其中有大半从事代理服务。

上月台州市消费满意度指数出炉

服装、餐饮类消费 满意度持续上升

本报讯(记者王依妮)5月6日,市市场监管局发布4月台州市消费满意度指数,其综合指数为84,与上一调查周期基本持平,市场消费环境等级为“良”。

期间,被重点监测的六个商品和服务类别消费满意度指数呈现“二升二平二降”。具体表现为,服装商品和服务以及餐饮服务的消费满意度指数自2月以来持续上升,食品、手机商品和服务的消费满意度指数相对稳定,与二月份持平。同时,家电、汽车商品和服务的消费满意度指数有所下降。

当月,在上述商品和服务中,除家电、服装商品和服务的市场消费环境为“一般”等级外,其余商品和服务的市场消费环境等级均为“良”。

此外,4月份,台州市市场监督

管理局共受理消费者投诉972件,举报759件。其中,食品(餐饮服务)类消费类主要投诉商家出售的猫耳朵、麻花过期,椰青变质等质量问题,以及餐饮店存在卫生差,就餐后出现呕吐症状等情况。

服装鞋类产品的投诉热点为T恤领口掉线、衬衫起球、网购衣服有污渍,或鞋子脱胶、鞋跟变形等质量问题。

汽车类投诉集中在汽车在保修期内出现刹车异响、刹车失灵、空调压缩机损坏等质量问题。

通讯产品类以三包期内手机出现无信号、屏幕开裂、无故自动关机等问题为投诉热点。

家用电器类投诉了电磁炉喷漆脱落、电视机黑屏、笔记本电脑按键不灵敏等质量问题,或购买商品后商家未在承诺时间配送的情况。

台州市民营经济咨询委——

把民企数字化转型痛点变“通点”

本报记者王依妮 本报通讯员吴金

“您提出的整改措施很实用,我们马上落实!”5月7日下午,在玉环市中良流体智控有限公司的工厂大门口,公司董事长蔡善良紧握着台州市民营经济咨询委员会专家委员宋国安的手说。

6日中午,受咨询委邀请,宋国安专程从老家天津赶到台州。一到企业,宋国安立即召开闭门讨论会,针对企业管理流程上的痛点进行深入讨论,了解细节,对各个部门逐一提出具体的整改措施,再根据管理目标对各部门的流程进行整合,打造了一条高效无痛点的管理链。

为期两天的现场咨询结束后,他还为企业撰写了《企业管理痛点

诊断及整改措施报告》,整改内容包括用户分类、产品提升、定期交货、质量体系、考核体系等,并针对企业定位及三年发展规划提出建议。同时,鼓励企业用机器人、机械臂、特定机构检测产品代替人工检测,提升产品质量的可靠性。

这是台州市民营经济咨询委为我市中小企业数字化转型痛点提供解决之道的一个缩影。

今年开年,省委召开“新春第一会”,吹响了全面推进数字化改革的冲锋号角。3月1日,市委书记李跃旗主持召开市委书记专题会议研究我市数字化改革工作,强调要以数字化改革赋能台州智造,助推新时代民营经济高质量发展强市建设。

那么,如何开启台州“十四五”

发展的智慧之门,以支持企业数字化转型、强化智能制造水平呢?

台州市民营经济咨询委的成立恰逢其时。据了解,台州市民营经济咨询委于今年4月揭牌成立,旨在发挥数字专家作用,集聚优质资源帮助企业消除痛点。截至目前,已陆续引进集聚23位市内外专家组成专家委员会。受邀专家具备丰富的数字化转型、高端项目落地经验,将根据行业发展趋势和每个企业的特点给出具有权威性和可操作性的咨询结果,为企业解决问题。

同时,咨询委组织起一支技术难题采集队伍,定期走访我市企业,分区域、分行业向成长性良好的中小企业征集技术难题,帮助匹配专家库成员开展对接。

“台州中小型民营企业在成长、转型的过程中,存在许多共性问题。”咨询委主任董黎光介绍,如许多企业内各部门间普遍缺乏统筹,常常主次不分;企业在生产中碰到细微的技术难题无专家帮助解决,遏止企业的升级;上新项目基本上拍脑袋,导致失败率高,而我市目前还没有企业项目的公共决策咨询机构对项目进行全面评估,规避项目风险……

“这些痛点,就是我们的战场。目前,咨询委正聚焦我市民营企业,尤其是中小企业在数字化进程中较为突出的生产、管理难题,以校企企合作为基点探索智慧建设的新路径,从而为我市民营经济打造强大的智慧引擎。”董黎光说。



玉环:海涂“渔光互补”项目施工忙

5月9日下午,浙江省重点建设项目玉环市清港镇盐山塘海涂100兆瓦“渔光互补”光伏发电项目工地,工作人员正在紧张施工。项目于去年12月开工,工程进展顺利,预计今年建成投用。投用后,将形成“棚上发电、棚下养鱼”的综合利用模式,实现年均发电量约1.4亿度,每年节约标准煤约4.4万吨,减少二氧化碳排放量达11万吨以上,将有效促进地方经济绿色发展。

本报通讯员段俊利摄



路桥:枇杷丰收

5月11日,在路桥区桐屿街道小稠村,果农正在采摘枇杷。近年来,桐屿街道结合当地的环境优势发展枇杷产业,种植枇杷成了农民增收的重要途径之一。

本报通讯员蒋友青摄



栽培新技术 葡萄上市早

日前,来自台州各县(市、区)的水果专家、葡萄种植示范户,在温岭市箬横镇敏家庭农场参观考察葡萄新品种和葡萄大树冠稀植栽培新技术。近年来,温岭市推广南太湖特早、天工墨玉、晨香等特早熟葡萄新品种,应用大树冠稀植省力化栽培新技术,强化葡萄成熟期田间管理,通过提早综合配套栽培技术应用,葡萄成熟上市时间从7月上旬提早到4月下旬,实现葡萄既优质又早熟,促进产业兴旺,带动农民增收。

本报通讯员刘振清摄

龙头企业+专业合作社+家庭农场 这道“加法”让箬横农户鼓足钱袋子

本报讯(通讯员江文辉)在温岭市箬横镇喜乐家庭农场,负责人郭金芽目前正在忙着购进虾苗,为近百亩稻渔综合生态种养基地的早稻寻找共养伙伴。她介绍,自2013年创建以来,农场里的早稻亩产逐年提升,亩均产值在1万元以上,所种植的生态稻米已先后获评“浙江好稻米”优质奖2次、“台州好稻米”金奖3次。

近年来,该镇依托农民合作经济组织联合会(简称“农合联”)工作平台,采取“龙头企业+专业合作社+家庭农场”的方式,提升农民合作经济组织、家庭农场、农业龙头企业等涉农企业生产经营主体和各类为农

服务组织的抱团运作能力,通过注册温岭市箬横镇农业发展有限公司,统一商标、包装,整合线上线下资源,以零售、团购和其他渠道合作等方式,打造叫得响、有形象、市场份额占比高的区域性特色农产品品牌。

“家庭农场定期有专家上门指导,不定期开展农技培训,还提供代销一条龙服务措施。”郭金芽说,加入农合联以来,不但全面掌握了稻渔综合生态种养技术,还能在产稻稻米的同时,额外出售鱼虾,让她干劲十足。

“这种包装的西蓝花芥蒂腌制品,现在畅销于各大中商超,成为市民最受欢迎的凉拌菜品……”位于

该镇的温岭市红日供销有限公司负责人江福初在查阅网销订单时,向合作供应商介绍不出家门就能日销万元的线上经营经验。

他介绍,去年因为疫情,公司内的农产品线下销售受阻,为此,他策划开辟网上营销渠道,并于去年底成功签约浙江帕米电子商务有限公司,带动全镇及周边乡镇西蓝花农产品上网销售。

“从各大线上交易平台的数据反馈,自开通首月,仅红日一家的销售金额就逾3万元,比传统线下销售能力翻了一番。”该镇相关负责人表示,在农合联的指导下,像箬横镇喜乐家庭农场、温岭市红日供销有限

公司等龙头企业、专业合作社、家庭农场抱团发展,不仅带动了广大农户发家致富,还让他们接轨数字化、信息化种养经营平台,大家的日子越过越红火。

据悉,箬横作为温岭市农业大镇,拥有农业人口12.8万人、耕地面积9.18万亩、农业科技示范户117户,现有农民专业合作社124家,其中国家级5家,省级6家;家庭农场72家,其中省级规范化家庭农场13家;温岭市级以上涉农龙头企业11家,其中省级1家。自农合联运行以来,三大生产经营主体、为农服务组织已有八成的农产品加盟了“箬冠”品牌,实现了100%抱团运作。