

一起守护心中最美家乡河

“2018江河卫士”大型公益活动正式启动



本报济南5月20日讯(记者 王建伟) 每个人的心中,都有一条伴随我们成长的家乡河。2018年,齐鲁晚报继续携手阿里巴巴天天正能量,在山东开展江河卫士——最美家乡河

活动,齐鲁晚报将结合山东17市河流分布情况,开展形式多样、内容丰富的活动,呼吁社会共同行动起来,让家乡的河更清更美。

本次江河卫士活动以“最美家乡河”为主题,通过“因水而美、为水而行、护水而兴”三个主题活动,让大家去发现家乡河的美,感受家乡河的美,从而提高河流保护的意识,通过实际行动,共同守护家乡河

的美,让家乡青山长驻、碧水长流。

在“因水而美”主题活动中,将进行最美家乡河“民间河长”的评选。活动将在全省选出具有代表性的河流,面向社会为这些河流征集“民间河长”。与此同时,活动还将举办“最美家乡河无人机摄影大赛”,通过邀请摄影爱好者近距离拍水、观水,从另一个角度,让大家感受到家乡河的美丽。另外,活动

还将组织专家学者开展水文化论坛。

在“为水而行”主题活动中,将由“民间河长”发起公益巡河行动,组织志愿者、市民代表、专家学者探访当地母亲河,组织志愿者和专家通过实地调研,感受变化,发现问题,提出建议。另外,活动还将组织水质调查报告,并联系公益环保组织,开展有代表性的巡河行动。

在最后的“护水而兴”主题活动中,我们将在去年成立的高校联盟基础上,继续在高校招募江河卫士,成立第三届江河卫士高校联盟。活动还将发布民间河长巡河简报,调用齐鲁壹点蛙眼数据库的大数据分析,给出详尽的《母亲河报告》。在高校开展大学生护水公益方案征集活动,鼓励大学生群体积极参与到河流保护公益活动的组织和策划中来。

文/片 本报记者 梁敏

钢厂限产能 部分钢材提货需加价

近期钢价大涨,那些经销钢材的“钢老板”是不是发了大财?近日,齐鲁晚报记者来到泰安市岱岳区满庄镇的泰山钢材大市场,这里因种类全、型号多,被业内称之为江北面积最大的钢材交易中心。

与前两年相比,这里最明显的区别是堆放的钢材明显增多了。一些规模较大的公司,院子里的角钢、H型钢、槽钢等各种钢材摆得整整齐齐,有些型号的钢材码得足有两人多高。有些相对较小的公司,钢材也是堆放得满满当当,中间只留下一辆货车的通道。

一家名叫信桥经贸的公司大院外,前来装货的大货车排起长队,院内所有龙门吊开足马力。一辆河北牌照的货车正装货,司机说天不亮就来了:“小钢厂都关了,很多大型钢企也限产能,所以市面上有些类型的钢材就几个大经销商有货,排队也得来,因为别处买不着。现在是工地开工用料的高峰,人家客户那边急着要,老板也急,一会儿一个电话。”

他所说的老板是从事钢材贸易的经销商,业内人多戏称“钢老板”。在泰山钢材大市场创业的曹刚是一位“80后”“钢老板”,这几天他正为货源的问题发愁。有大客户想要一批锰板现货,泰安的价格是4580元/吨,但是这种钢材由于钢企限产能,目前市面上十分紧俏,一些囤货的大户要求每吨要加价

钢价大涨利润反降

经销商转型搞定制

价格两年翻了一番,利润每吨只有50元

5月初,国内16家钢厂密集涨价,螺纹钢每吨大涨50—100元。5月18日,建筑钢材市场,主流城市螺纹钢报价4140元/吨,与2016年以前的低迷价格相比,螺纹钢价格涨幅已超过100%。“这两年钢材价格涨得太厉害了!”许多人看来,从事钢材贸易的都发了大财,可“钢老板”却叫苦不迭:钢价太高了,本钱不够用了……



钢贸商曹刚每天关注价格变动,他说这两年钢价反弹超出了预期。

200元才能提到货。“从出厂就开始加价,钢厂每吨要加100元,价格大涨客户采购量就下滑。要是找不到便宜的货源,可能这个客户就守不住了。”

钢材涨价 经销商资金压力大

自从做了钢贸行业,曹刚就开始关注任何有可能影响钢材价格的消息,环保限产、建筑工地开工率等都成了触动他神经的关键词。今年“五一”假期

之后,市场需求持续增长,钢材的期货和现货市场价格继续水涨船高。

钢材大市场上有几个大公司,长年备货在两三万吨,如果单纯从涨价这块算笔账,钢材每涨100元,他们就能赚两三百万。然而实际情况是,做现货不像期货,涨价好卖,跌价很难卖,大多数钢贸商不敢冒进。

今年4月,西南钢铁指数发布的一份行业调查中提到:“前两年虽然行情好,但是赚大钱的不多。涨价因为手里没货,跌

价说明手里货多,现在的信息太透明。涨一千赚400元,跌一千可能亏900元。2017年前钢企利润那么高,可亏损的经销商却大有人在。”

曹刚开创的公司属于众多小钢贸商之一,由于多数时候只能拿到钢厂剩余的小单,他将生意形容为“夹缝中求生存”。他说:“从2016年下半年开始,钢材价格拉涨。价格反弹太快了,螺纹钢最低的时候降到了每吨还不到2000元,现在是四千多一吨。都觉得钢材涨

价了我们就挣大钱了,其实越涨越怕,都是随进随卖不囤货,就怕万一哪天‘啪嗒’掉价了,货压手里,资金链就断了。”

“2015年钢材价格低迷,一斤螺纹钢平均价格才1元多,但那时候经销商的利润也比现在高。最关键的是,钢价上涨,我们的资金压力就会大增,原来拿一万吨货,我们要先向钢厂或大经销商垫付2000万,现在则要垫付4000万。”曹刚说。

钢材涨价主要是钢厂盈利,4月底螺纹钢平均含税成本为3268元/吨,月环比增加41元/吨,增幅1.3%,盈利608元/吨。而许多并不囤货的钢贸商,靠从钢厂或大经销商那里倒手现货,每吨利润只有50元左右。

以信息为生 靠个性化加工盈利

在采访一家钢材贸易公司时,记者发现有几辆大货车都是挂的同一个省的牌照,出于好奇,上前询问司机这批货是发往哪里的?没想到这句话竟然犯了行业大忌,钢贸公司的出货员吼道:“你问这些干什么?是不是我还得拿发货单让你看个明白?都告诉你了,抢我们客户怎么办?”

后来,在采访曹刚时提起此事,他笑着说:“钢材贸易本质上是买家和卖家信息不对称而衍生的行业。所以信息特别值钱,你问的这个问题戳到了人家公司的命门。”

在钢材大市场的入口处,有一个巨型广告牌,上面写着“找钢材就上某某网”。从前些年开始,各种B2B电商平台如雨后春笋般上线,光钢材行业,最高的时候就有约300家。这些平台大多是通过买家和卖家发布的信息,免费撮合生意。刚开始出现时,不少“钢老板”也是忧心忡忡,怕被抢走了生意。不过几年下来,大家发现目前的冲击并不是很大。

曹刚解释说:“钢材的种类、型号特别多,这个行业很复杂,并不是简单地从网上下个订单,坐在家门口等着收货就行的。比如我的客户想要一批中厚板,会提出尺寸、形状等要求,我除了按需加工,后续服务还有很多。只能说互联网平台为这个行业提供了一些便捷帮助,但绝对无法颠覆。”

他指着窗外的几个加工企业说,前些年他们还是以卖初级钢材为主,现在都上了切割设备,根据客户需求进行个性化加工了。他们公司也打算向这方面转型,除了常备库存,顾客要货时才会进货定制。

齐鲁晚报

分类广告电话:0531- 85196204

地址:济南市泺源大街2号大众传媒大厦东门

学历提升 在职专科/本科 教师资格证

教育部注册 国家承认 诚邀同仁 合作办学

最快一年毕业

15552518888山东大学柴老师(手机/微信)

盈利中冰淇淋公司整体转让

资质 进口生产线 设备 销售渠道

电话: 13606400889 臧先生

山东省潍坊市青州外派劳务服务中心

商务部指定中韩雇佣制赴韩劳务 0536-3279398



在泰安钢材大市场内,一些看涨的商户开始增加现货储量。H型钢码放得足有两人高。