

库存铅块是目前的重点问题。在任何从事轮胎贸易的地方,不管是生产商还是供应商,都存在如何处理多余库存的问题。最糟糕的情况莫过于发现库存太多,而且不得不做废弃处理。每吨废弃品处理价格仅有 230 英镑,与之相比原材料价值要高得多。

欧洲各协会团体认为,过渡期不会出现任何大麻烦。德国轮胎贸易协会认为,行业基本上已经适应了。自从两年前原配件市场禁用铅配重块以来,像 NTDA(全国贸易发展协会)这样的协会已公开告诫其会员不要忽视到期车辆法令的影响。那些没有盘存和为 7 月 1 日生效的变化做好准备的公司将不会有太多的机会做出反应。

总之,仍有 3 种途径解决多余铅配重块库存问题:一种途径是将多余的配重块返给供应商。欧洲最大的配重块批发商之一是慕尼黑的 Tip Top Stahlgruber 公司。问题在于自 2004 年 10 月 1 日以来,除非已证实有技术性回收的理由,已经拒绝回收轿车和轻型载重车轮辘的配重铅块,而且自 2005 年 1 月以来,任何例外也不复存在。

世界上最大的配重块制造商 Dionys Hofmann 公司将仅按废品价回收铅配重块。但是公司销售经理确信,那些仍存在轮胎商仓库中的铅配重块是稀有品种,甚至在欧盟以外的国家也不难将其脱手。所有快速移动的配重块已经在使用中。

另一个摆脱多余铅配重块的途径是作为废弃物依法处理。公司首先要接洽的可能是原来出售铅配重块的批发商。但是废弃物处理部门或地方有关部门也将给予帮助。

贸易协会以及批发商和生产商特别警告零销商不得非法废弃处理其多余存货,否则将遭到严惩和重罚。非法废弃处理也包括在欧盟 25 国内越界销售铅配重块。

处理多余铅配重块的第 3 个途径是把它们用到摩托车或载重车轮辘上。但是在大多数情况下,这仅仅是一种理论上的方案。

一个要考虑的实际问题是替代配重材料,如锌的价格较高。此外,还要多费口舌向最终用户解释增加费用(每辆车约增加 5 英镑)的原因。

载重车和摩托车轮辘是否和何时禁用铅配重块尚不得而知。关于此议论,布鲁塞尔尚无明显的动作。使用替代材料为载重车轮辘配重特别困难,因为铅是最密实的配重材料。铅的密度比锌高 58.8%,用锌替代铅将使配重块体积增大。因此,轮胎行业全面禁用铅配重块尚有疑问。

配重块制造商面对几年前到期车辆法令生效以来的新形势做了调整。从 2003 年 7 月开始在大众高尔夫 V 型车上采用新配重块。Dionys Hofmann 公司占有德国原配件市场的 86% 份额,现已实现了新旧材料的平稳过渡。该公司年产配重块 4.5 亿块,产值达 5 000 多万欧元;2 年前其铅配重块产量占 90%,锌配重块仅占 10%;目前其铅配重块年产量只有 3 000 万块。

改变材料的费用总计约为 1 000 万欧元。其中包括必须更换的机器和工具费用,其它费用为处理上百万块未售出的铅配重块所需费用。这些配重块基本上都是供应原配件市场的。

尽管到期车辆法令使生产商增加了成本,但是其销售额也增加了,因为大部分成本将转嫁到最终用户身上。销售同样数量的锌配重块的销售额比销售铅配重块要多 1 倍。同时锌的材料价格也比较贵,生产速度也慢得多,而且每个锌配重块都必须涂覆特制的防腐合成材料。

欧洲替换件市场每年约销售 4 亿块配重块,其中德国销售 9 000 万块;欧洲原配件市场销售 2 亿块,使其配重块市场总量达到 6 亿块。而全球的配重块年销售量为 14 亿块。

除锌以外,不锈钢也将作为配重块替代材料在市场上获得一席之地。不锈钢配重块有两个优点。首先,钢的密度比锌大,因此所需配重块的体积比锌配重块小 10%~15%。其次,锌必须涂防腐层,因此比较贵,而不锈钢是耐腐蚀的。

未来 3 年内,德国 Janse & Busher 公司不锈钢配重块的产量将达到 1 200 t,占德国配重块市场 8%~10%。

(涂学忠摘译)

国内外简讯 13 则

△2006 年年初,山东安驰轮胎有限公司成功开发出 295/80R22.5 和 315/80R23.5 无内胎全

钢子午线轮胎,产品主要用于客货两用车,具有生热低、抗刺扎和耐磨等优点,适合长途运输。试验证明该轮胎各项性能均已达标。

(山东安驰轮胎有限公司 邱少波供稿)

△近日,青岛市黄岛开发区出入境检验检疫局在近千家注册企业中评出5家“进口货物报检直通式企业”,青岛双星轮胎工业有限公司名列其中。获此殊荣后,公司进口业务的中间环节减少,进口货物可随报随放、快捷通关,这对保障生产正常有序的进行具有积极作用。

(双星集团宣传处 张艾丽供稿)

△2006年1月27日,成山集团有限公司与美国库珀轮胎和橡胶公司总投资4亿美元的合资企业——库珀成山(山东)轮胎有限公司的揭牌仪式在山东荣成举行。

[十拿化工(上海)有限公司 沈 彰供稿]

△日前,三角集团有限公司研发的205/60R15(花纹型号TR918)和225/45R17(花纹型号TR968)轮胎顺利通过固特异的ATE测试。ATE测试是在特定里程试验机上对轮胎进行的变负荷加速耐久性试验。ATE测试非常严格,每一产品(3条样胎)的测试时间为2个月,送检的3条样胎均检测合格,该产品才能通过测试。

(三角集团 于国光供稿)

△据倍耐力统计,2004年全球轮胎销售额为900亿美元,其中中国占9%;全球每年生产1.33亿条载重轮胎,中国约占20%,其中子午线轮胎比例不断增长。2007年中国载重子午线轮胎的比例将首次超过斜交轮胎。

ERJ,187[6],34(2005)

△中国最大的轮胎生产商佳通轮胎公司在美国加州工业城建立了子公司,从事在中国生产的佳通各品牌轮胎的销售。新公司称作佳通轮胎(美国)公司,于2005年11月1日正式营业。

RPN,2005-10-31,P4

△2005年第3季度固特异纯收入达到1.42亿美元,创1998年以来单季度最高,销售额同比增长7%,达到50.3亿美元。2005年前9个月固特异纯利润达到2.79亿美元(销售额为148亿美元),而2004年同期亏损1000万美元(销售额为

135亿美元)。

RPN,2005-10-31,P3

△Amerityre公司与Genmar公司签署了转让设计开发原型聚氨酯小艇挂车跑气保用轮胎技术的协议。Amerityre将向后者提供用液体聚氨酯弹性体制造轮胎的独有专利方法。该项目将用时6个月完成。

RPN,2005-10-31,P4

△倍耐力赢得向德国国防部供胎合同,为装甲车提供14.00R20 PS22轮胎,为载重车提供12.00R20 FR25轮胎。选中倍耐力轮胎的原因是其具有良好的牵引性能、高里程和跑气保用性能。

TA,[9],54(2005)

△普利司通2005年上半年营业利润同比增长0.1%,达到920.8亿日元(4.602亿英镑),纯利润增长94.5%,达到1017.1亿日元(5.083亿英镑),销售额增长8.9%,达到12560亿日元(62.772亿英镑)。预计该公司全年营业利润可达1980亿日元(9.896亿英镑),纯利润达1630亿日元(8.146亿英镑)。

TA,[9],56(2005)

△住友公司2005年上半年销售额为2306亿日元(11.5亿英镑),而2004年同期为2160亿日元;营业收入从170亿日元(8700万英镑)增至206亿日元(1.03亿英镑)。预计该公司2006年营业利润增长10%。

TA,[9],58(2005)

△倍耐力与大陆在罗马尼亚建立生产钢丝帘线的合资公司“罗马尼亚帘线公司”,两家的股份为80:20。未来5年两家公司将分期投入4000万欧元。2005年合资公司年产能为6000~7000t,2006年将翻一番,以后将逐步增至3万~3.5万t。

ERJ,187[5],36(2005)

△大陆-赛姆公司计划投资4400万欧元将其马来西亚罗士打轿车和轻载轮胎厂2008年的产能从目前的440万条提高到800万条;将亚必打灵查亚载重轮胎厂的产能提高45万条,同时该厂还将实现现代化改造,开始生产载重子午线轮胎。

ERJ,187[6],26(2005)