

以轮胎行业 2010 年耗胶 250 万 t 计,其需求就可达 50 万 t,也就是减少 50 万 t 的 NR 进口量,于国于民都是非常有利的。而目前俄罗斯在轮胎中 50% 应该是 IR,如达到这个比例,IR 的市场更大。因为,首先要从战略角度来考虑 IR 项目的建设问题,建议政府有关部门要给予政策上的支持。目前 NR 价格已攀升到每吨 1.5 万元或更高,不太可能回落到更低的水平,轮胎行业因原材

料涨价已陷入困境,如对 IR 在税赋上给予减轻,确保 IR 售价低于 NR 或持平,将有利于 IR 的推广应用。

同时,随着我国石化工业的发展,乙烯工程规模已扩大。据介绍,年产 30 万 t 的乙烯装置可以供年产 3 万 t 异戊橡胶的 C₅ 原料,发展我国 IR 已成为可能。

橡胶机械行业“与狼共舞”

——加入 WTO 对我国橡胶机械的影响及对策

陈维芳

(桂林橡胶机械厂,广西 桂林 541002)

不觉之间,我国加入 WTO 已两年多。在此期间,我国橡胶机械行业以全球市场为大舞台,“与狼共舞”,在产品研发、营销、质量等方面与国际接轨,实力得到不断壮大。尤其是 2003 年,我国橡胶机械取得跳跃式发展。据全国橡胶塑料设计技术中心、全国橡塑机械信息中心统计,2003 年全国橡胶机械企业的产值突破 50 亿元人民币,比 2002 年增长 90% 以上;橡胶机械出口突破 4 亿元人民币,比 2002 年增长 40% 以上。

1 我国橡胶机械行业现状

加入 WTO 以后,我国橡胶机械获得了迅速发展,与世界先进水平正逐渐接近。其主要表现在:

1.1 规模小、产品专业化程度低的状况得到改善

加入 WTO 前,我国轮胎设备生产厂家较多,但规模均较小,年销售收入达亿元的只有大连橡塑机械股份公司、桂林橡胶厂、福建华橡自控技术有限公司等 5 家。而 2003 年我国橡胶机械过 3 亿的有 5 家,过 2 亿的有近 10 家,预计 2004 年我国橡胶机械过 5 亿的将有 3 家。在专业化程度方面,形成了以炼胶设备、成型设备、硫化设备等几大设备为主的专业厂家。例如,桂林橡胶厂的主导产品轮胎硫化机要占总产值的 90% 以上。

1.2 产品结构得到调整,出现全面开花局面

加入 WTO 前,橡胶机械“两头热”、“中间冷”,即炼胶设备、硫化设备发展较好,而轮胎生产的许多中间设备,如压延、裁断、成型等相对发展缓慢。现在轮胎成型机、多复合胎面生产生产线、钢丝帘布裁断机、子午线轮胎检测设备等迎头赶上。在我国新上的轮胎生产线上,国产橡胶机械占绝对主流。目前,唯有钢丝帘布压延生产线正外于研制阶段。

1.3 对轮胎设备的研究、创新能力增强

我国橡胶机械经过近 20 年对进口设备的消化吸收,已具备一定的技术创新能力。近年来,我国橡胶机械厂家对新产品的研发力度加大,多家企业新产品产值率超 50%,同时我国已具有多项自主知识产权的产品。天津赛象股份有限公司、桂林橡胶机械厂被列入全国专利试点企业。

1.4 产品价格低及竞争无序化的局面有所改善

从 2002 起,我国橡胶机械的无序竞争得以缓解,产品价格有所回升,行业出现全面赢利,2003 年就出现两家利润超 5000 万元的企业。

2 加入 WTO 对橡胶机械的影响机理

2.1 轮胎子午化加快我国橡胶机械行业的发展

世界轮胎工业的发展趋势是子午化,加入 WTO 对我国轮胎工业的子午化进程起加速的作用。近年我国子午线轮胎以高速持续发展,其中全钢载重子午线轮胎连续两年以超 60% 的速度发展,这给橡胶机械厂家提供了子午线轮胎生产设备的广阔市场,从而促进橡胶机械的快速发展。

2.2 轮胎工业的兼并、重组、合资,给橡机企业带来更多的商机,一定程度缓解了供大于求的矛盾

加入 WTO 后,我国正逐渐成为世界轮胎制造的中心,这加快了我国轮胎厂家的破产、重组、兼并。同时世界著名轮胎公司更容易进入我国轮胎市场,进行兼并、合资、独资建厂及销售轮胎。轮胎厂兼并和合资等导致新一轮设备投资的热潮,这对橡机厂家而言无疑是福音。

2.3 投资的自由化及进口关税的降低,有利于橡胶机械行业与国外合资、引进技术和资金等

加入 WTO 后,由于我国劳动力成本低廉以及潜在市场的存在,国外著名橡机供应商更容易在我国进行合资或独资。这有利于我国橡胶机械水平的提高,但也增加了产品市场竞争的激烈程度。这又反过来促使橡机厂进行技术创新,加大科技投入,加大技术改造。加入 WTO 后,关税的降低也有利于引进设备,尤其是一些高精度的机械加工设备,如数控加工中心,数控加工机床等。

2.4 加入 WTO 后,有利于橡胶机械产品的出口,角逐国际市场

我国橡胶机械的需求只是世界市场的一小部分。国外大牌轮胎公司选用我国的轮胎机械主要看好产品的价格性能比,即性能不错而价格低廉的主机,加上与他们原来工厂使用同品牌的进口配套件,这就是我国橡胶机械与国外橡机供应商竞争的主要优势。在出口产品中,配套件的价格占了相当大的比重。随着 WTO 的加入及国内市场的不断开放,世界著名配套件厂家均在我国设有销售机构或生产厂,加上因特网等手段,在国内就可以实现全球采购。进口配套件的价格不断降低,这样就可进一步提高我国橡胶机械的价格性能比,提高产品的市场竞争力。

3 主要应付对策与建议

加入 WTO 是把双刃剑,它给我们以机会,又给我们挑战。对我国橡胶机械业而言,目前最重

要的是抓住目前有利时期,在科研、营销、质量等方面上台阶,继续“与狼共舞”。

3.1 加大科技投入和科技创新,将产品开发重点转移到子午线轮胎生产配套用橡胶机械方面,着力研制高等级子午线轮胎生产设备

毫无疑问,橡胶机械的市场重心在子午线轮胎生产设备,尤其是我国橡胶机械要大力进入国际市场。子午线轮胎生产设备的市场是广阔的,是全方面的。我国子午线轮胎机械还有相当大的潜力,尤其是一些中间生产设备,如压延、裁断、成型等生产线。有条件的橡机厂应建立橡胶机械研究开发中心,加大科技投入,选准一种主导产品,作世界橡胶机械某一产品的“小巨人”。

3.2 在企业兼并、重组、合作、合资等资本经营上作文章

我国橡胶机械要与世界一流的橡胶机械供应商抗衡,最快捷的办法就是资本经营。例如桂林橡机厂与福建华橡自控技术有限公司拥有国内轮胎硫化机市场份额的 75% 以上,并有世界轮胎前“十强”中“六强”的销售业绩,如能在行业内实现资产重组、强强联合,实现开发、销售、采购等方面的统一,就有可能成为世界上最大的硫化机供应商,有可能击败国际上的竞争对手。其它橡胶机械企业也可以实行各种形式的联合、重组。企业的联合和兼并对橡机企业上市筹措资金是有利的。组建“橡机行业”的航空母舰,更利于我国橡机产品漂洋过海,抵制 WTO 对我国橡机行业的冲击。在合资方面可利用国外橡机商意欲进入中国市场的机遇,采取灵活多样的措施,在合资方面迈出较大的步伐。但合资一定要注重以引进国外的先进技术为主,不要“饥不择食”。

3.3 要树立全球大市场的观念,作国际市场大文章

中国橡胶机械市场占国际市场很少部分。加入 WTO 后,外国供应商更易进入我国橡胶机械市场,同时也为我们进入国际橡胶机械市场创造了条件。国际橡胶机械市场很大,关键是我国橡胶机械厂家的实力和产品质量。桂林橡胶机械厂、福建华橡自控技术有限公司已将硫化机批量出口米其林、普利司通、固特异等大公司,这是他们长期致力于开拓国外市场的结果,也由此改变国外轮胎公司对我国橡胶机械的全面认识,给我国橡胶机械更多的商机。(下转第 17 页)

车公司供货量越来越多,2003 年供货量占该公司配套量的 50%。

像东风汽车公司这样的大用户风神股份认真履约,对那些不成规模的小用户该公司也不例外。有一经销商急需 17.5-25 无内胎工程轮胎 20 条,当时生产任务已排满,数量又很少,临时追加有很大难度。公司主要领导急用户所急,动员各职能部门联合作战,保质保量完成了任务,满足了客商要求,使经销商深受感动。

对国内用户风神股份讲诚信、严格执行合同,对外商他们更是慎之又慎。美国一客户急需 31X 15.5-15 规格轮胎,其外径小、断面宽,现有工装条件不能生产。在这种情况下,他们克服种种困难,改造工装,采用先进技术,不到 6 个月就完成了研制任务,并通过了美国相关检验,把产品及时送到用户手中,得到了美国客商的好评。

讲诚信,为用户提供售前售后服务,不做一锤子买卖。在售前服务方面,一是公司领导率队走访用户,广泛征求用户的意见和要求。二是在经营系统开展经营无假日活动,用户提货随到随办,一路绿灯。三是在边远省区设立仓库,解决边远省份运输困难、用户又急需的问题。四是印发产品手册和售后服务手册,让用户掌握轮胎的使用方法和注意事项。在售后服务方面,公司制订了完善的服务管理办法。凡是向用户承诺的事情,就要下决心创造一切条件,克服一切困难去兑现,决不向用户许空愿,开空头支票;凡是制造的质量问题一律实行“三包”,不做一锤子买卖;对用户来函来电或来访的质量信息及时安排处理;重要质量信息,及时派员前往处理。为方便用户联系,公司专门开通了国内免费电话,并实行 24h 值班。一般质量信息在 3 天之内以函电形式给予答复;对重要的配套企业,实行工程师、技师派驻制度,服务于现场,做到每起质量信息,均有处理结

果记录,完结率达 100%,真正做到“无障碍投诉”、“无障碍退赔”。同时利用召开用户座谈会等形式,广泛征求用户的意见和要求,不断改进产品性能,提高公司在客户中的声誉和知名度,树立起良好的企业形象。在国际市场方面,公司主打品牌“风神”、“河南”商标已在 80 多个国家和地区进行了注册,有力地保护了企业和外商的利益。

讲诚信,不断研发新产品。工程机械轮胎是该公司的传统优势产品,有丰富的生产经验。我国第一条巨型无内胎工程轮胎就诞生在该公司。并受国家有关部门委托,起草了 3 项工程轮胎生产国家标准。近年来,在开发的耐切割光面轮胎和沙漠轮胎等工程机械系列产品中,有 38 个产品曾填补过国家空白,目前仍有 18 个产品为独家生产。例如他们开发的 16.00-25 E-4 花纹轮胎在三峡工地一直反映良好,后来由于使用条件的变化发生质量问题(原在山上拉石方,后来改用在高等级公路上拉砂子)。公司技术人员实地考察后很快研制了适用于公路运输型的 16.00-25 E-3 花纹轮胎,满足了用户需要。不仅稳定了三峡市场,而且扩大到水布垭水电工地。斜交载重汽车轮胎多种规格获河南省优秀新产品,全钢载重子午线轮胎被河南省科委认定为高新技术产品。

风神公司的实践证明,诚则成矣,信则兴也。企业拥有良好的信誉,就能在激烈的市场竞争中创造更加辉煌的业绩,就能立于不败之地。但是有的企业弄虚作假,不讲诚信,在害己的同时也危害别人。为了提高全社会的信用度,我们不仅自己要讲诚信,洁身自好,严于律己,而且要勇于和社会上不讲诚信的现象作斗争,让那些失信者、背信者、无信者、骗信者昭然天下,无处藏身。只有这样,全社会的信用度才能不断提升,讲诚信、守信用的社会风气才能日益浓厚,社会主义市场经济体制才能健康发展。

(上接第 5 页)

我国橡机行业一定要珍惜机会,勇于与国外橡机厂家比高低。同时我国橡机厂家应加强沟通,互相学习,不搞低水平的价格战,不搞“窝里斗”,不互相拆台,要一致对外。加入 WTO 后,并不意味着我国产品可以长驱直入地进入国外市场。国外也设置了一些技术“贸易壁垒”,如

欧州的 CE 认证,美国 UL 认证。我国橡机行业应着手准备,在质量体系认证及产品认证上领先一步。有条件的橡机厂家应尽快申报自营进出口权,尽量减少商贸的中间环节。同时利用互联网等高科技手段,宣传企业和产品,争取在某一产品上作世界级的“小巨人”,树世界级名牌。