

行业发展

中国轮胎工业的健康发展之路

程永悦

虽然还没到年底,但要评选2006年中国橡胶工业十大新闻,“复合胶自律规范”和“杜绝割标、无三包轮胎销售”这两项绝对应该榜上有名。其他一些所谓“大事”,如是否取消轮胎外包装,本来就应该是企业自行决定的事;禁止进口国外旧轮胎和337调查之类都属于鸡毛蒜皮的小事,而南非反倾销胜利得又不够充分,即使入围,肯定也排不上名次。

1 合法偷逃税款的规范

作为钻税差空子,有明显的偷逃国家税款嫌疑的复合胶,中国的轮胎企业对它显然是既爱又恨,所以有关部门才会被迫制定出一部《复合胶自律规范》,以便于广大轮胎企业购买、使用更“规范”的复合胶。但这个自律规范实际上只能要求设在保税区的境内复合胶生产企业的行为自律和产品规范,对于境外的复合胶供应商却也是鞭长莫及。复合胶这一帮助天然橡胶用户进行塑炼和添加炭黑等初加工服务的初衷已经完全被国内天然橡胶高关税和国际天然橡胶市场价格持续高涨这两只“看不见的手”所改变,蜕变为橡胶加工企业合理避税的生存手段。

根据《中国化工报》的报道,今年1~5月复合胶进口14.8万t,比去年同期增长70.1%,约占同期天然橡胶进口量的25%,成为海关统计中增长最快的橡胶类品种。

这两只大手之一的关税,由于诸多原因,恐怕难以在短期内改变。其实单从没有境内天然橡胶生产企业加工复合胶这一点,就足以说明高关税并不是保护民族产业的最佳手段。如果把天然橡胶的关税从20%降到10%并取消复合胶这一税种,很可能实际收缴的关税和增值税要比现在还

多,用多出来的税收直接投资天然橡胶种植业(比如改良树种),可能是多赢的方案。

作为第二只手的国际市场胶价,除了油价高企导致合成橡胶价格上涨这一次要因素外,更主要的还是由于天然橡胶消费量的持续强劲增长。根据IRSG公布的数据,2005年全球天然橡胶的消费量为875万t,而产量为863万t,缺口12万t,预计2006年的情况与2005年相似。而全球天然橡胶的产量2005年增长了4.8%,2006年预计增长只有1.6%。中国轮胎工业的天然橡胶消耗量2004年为126万t,2005年则上升到151.3万t,按目前的发展趋势,估计2006~2010年这5年间,轮胎行业天然橡胶的消耗量还会继续上升,达到186万t以上。众所周知,进入21世纪,欧、美、日等国家轮胎和橡胶制品的消费增长有限,年平均在0~3%左右,RMA最近还下调了美国2006年轮胎销售量的预测,并估计会下降2.6%。从这些数字不难看出,中国既是推动世界橡胶生产发展的原动力,也是引领天然橡胶价格快速前进的火车头。

天然橡胶涨价并非中国橡胶工业面临的唯一难题。从2005年到现在,我们经常听到欧、美、日、韩等国家和地区的轮胎企业不断涨价的消息,基本上与天然橡胶价格的上涨同步。而国内大部分企业的涨价行动却步履维艰,要经过行业内的多次开会、统一意见,才终于提高了价格,而且比原材料涨价的幅度低很多。根据协会统计,上半年轮胎企业利润同比下降了21.26%。为什么中国的轮胎涨价如此困难?最主要的原因就是生产企业众多,产量分散而且供过于求。在这种市场条件下,先涨价者肯定吃亏,所以谁也不敢做第一个吃螃蟹的人。为了改变这种状况,有关部门曾

经推出过名牌战略,通过评比、推荐轮胎生产的名牌企业,以帮助民族企业实现品牌战略。但是那次评比却一下评出了十大民族品牌(好像现在有一个民族品牌已经变合资了),有点美中不足。现在世界上知名的轮胎品牌也不过十个左右,在一个国家内一次就推出 10 个,岂不是太多?而且由于众多品牌与非品牌企业的产品类似,消费者根本记不清,最后记住的还是那几个洋品牌。我最近曾观察过一辆大学的载重汽车用的轮胎,结果在一个侧面发现了 6 种不同品牌的轮胎(没有一个十大民族品牌里的),可见牌子对于用户来说不是很重要。

2 冒险家的乐园

进入到二十一世纪,中国轮胎行业步入了全钢子午线轮胎的疯狂发展时代。从 2005 年下半年起,由于原材料价格节节攀升,产量日益增加。这份最后的晚餐已经被大家瓜分殆尽,于是进入到一种后全钢时代——产量增大、利润下滑、大量出口。但即使是在这种情况下,一些全钢子午线轮胎的后起之秀们还在继续扩大规模,而且还有众多投资者仍然凭着三四年前的市场调研报告,在一些地方政府获得立项批准,从银行获得大笔贷款,准备继续新建全钢子午线轮胎项目。

中国的全钢子午线轮胎企业可以被划分成两大阶层:贵族与冒险家。原来的大中型国有企业上了全钢子午线轮胎的,基本上都属于“贵族”行列(不管是没落的还是新兴的)——比较注重产品品质和企业名声,在市场上循规蹈矩;而那些草根企业家新建的轮胎企业,在赶上了全钢子午线轮胎这辆末班车后,基本上都演化为“冒险家”,敢于把全部身家投入到继续扩产中,在市场营销中敢做敢为,甚至无所不为。由于大家遵守的是不同的游戏规则,不难想象当贵族在市场上遇到了冒险家会有什么结果。

前段时间炒的沸沸扬扬的割标胎和无三包轮胎,就是最典型的“冒险家”的营销差异化策略。这种作法其实并非“冒险家”们的首创,而是早在上世纪就偶有出现,如今被拿来发扬光大,并影响到“贵族”阶层的利益,才被权威人士猛烈抨击。可是抨击归抨击,现在这种作法在市场中大有愈演愈烈之势,随便在网上搜寻一下,求购和销

售不三包轮胎的信息比比皆是。如果在县乡间的公路上经过,经营“进口旧轮胎”、“不三包轮胎”和“割标胎”的路边小店也是随处都能看到。

“存在即合理”,这些小店的存在只能说明两个问题:法制不完善与品牌轮胎的品牌地位不够。我觉得评估一个品牌的市场价值最简单的方式应该是该品牌的商品比同类普通商品的市场零售价值高出的部分乘以该品牌在市场上的最大可能容量。显然,如果不三包轮胎和割标胎都能出售,说明对一般用户而言,轮胎是否有品牌已经不太重要了。

割标胎当然是不合商标法的,但无三包轮胎的问题就比较微妙。由于汽车目前还不是强制三包的产品,因此作为汽车的零部件,国家对轮胎也没有相应的强制三包的规定。所以,三包对于轮胎而言本身就是一种附加的服务,而非产品本身必须具有的内容。如果一个轮胎企业或经销商在销售轮胎时明确告知消费者该轮胎是合格产品,在额定的载荷、充气压力和路面条件下,该轮胎可以保证使用性能,一旦使用条件超过额定条件,则不提供任何三包服务,同时产品上也标明了品牌、生产厂家和产品规格的情况下,就很难说这种做法就是违法行为。

3 劣币驱逐良币

为什么载重轮胎这种事关交通运输安全的重要产品会出现无三包反而能畅销的怪现象呢?其内部因素是无三包以后生产者、经销商和用户三方在经济上都有利可图,而外部因素则主要是由于一些载重轮胎的使用条件太苛刻,普遍超载所造成的。由于载重轮胎在超载情况下经常发生早期损坏,而对于这类损坏的三包理赔却非常麻烦。用户—轮胎门店—经销商—轮胎生产企业之间要一级一级地进行认定,经常要唇枪舌战,几经周折,才能获得三包理赔。这中间尤其是经销商的风险很大,一旦接受了用户的理赔而被轮胎企业拒绝,则损失都要自己承担。因此如果能免去三包这一麻烦,对经销商来说是非常乐意的。而对于用户来说,无论何种品牌(即使是米其林或普利司通的载重轮胎也照样会出现问题)有没有三包,轮胎的早期损坏都是可遇而不可免的事,与其有三包但理赔困难(有时候在旅途中更换的新轮胎,

很难有机会再回去要求三包), 还不如一步到位, 把三包的费用扣除, 直接买便宜轮胎划算。对于轮胎生产企业, 则可以免去了三包的巨大负担, 虽然降低了售价, 但销量却增加了, 一算总账还很合算。

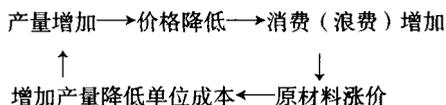
在货币市场中, 一向是劣币驱逐良币, 对于载重轮胎来说, 虽不会发生劣轮胎驱逐良轮胎, 如果提供三包服务的轮胎不能在品质上有一个大的飞跃(比如把早、中期轮胎损害率降低到1%以下, 在目前轮胎普遍超载的情况下, 这实际上是不可能的), 而且理赔过程仍与现在一样麻烦, 就真有可能发生无三包轮胎驱逐有三包轮胎的结果。尤其是一些用户, 在经常要严重超载的运输季节或地区, 可以换上有三包的新轮胎, 这样一旦发生问题, 就去理赔; 而在超载不严重的季节或地区, 则换用不三包轮胎; 或者在装配了三胞胎时, 就去拼命超载, 而在装配了不三包轮胎时, 就会小心谨慎。这样做运输企业肯定可以利益最大化, 经销商为了利益最大化也会更多地销售品质好但不三包的轮胎, 那么最终的结果就是不三包轮胎会占据越来越多的市场份额。

我们不能简单地指责不三包轮胎都是假冒伪劣或质量不合格的产品, 这些轮胎不见得就质量不好。也许“贵族”生产的全钢载重轮胎正常的三包理赔比例是5%~10%, “冒险家”则可能在10%~20%或更高一些, 正是因为这10%左右的差距导致“冒险家”们改变游戏规则, 降低售价、取消三包服务。但在出口到国外, 尤其是欧美地区的载重轮胎中, 却并没有发生如此明显的质量差距。主要原因是国外的货物运输规范严格, 超载现象极少, 而且道路条件普遍良好, 因此不论“贵族”还是“冒险家”, 生产出来的轮胎在这种“友好”的环境下使用都没有问题。而在国内, 超载和道路不好使得轮胎生产过程中质量控制的微小差别得以放大。

4 超载才是“万恶之源”

由于货运车辆的肆意超载, 导致轮胎的提前损坏或更换时内部结构已经被破坏, 失去再次翻新的价值。中国的载重轮胎翻新比例始终很低, 而在欧美等发达国家, 载重轮胎都要翻新四五次, 每次里程10万km。因此如果按照货运的吨公

里/轮胎计算, 中国的轮胎消费量实在是太高了。由于轮胎的产量持续快速增长, 最终导致天然橡胶这种稀缺资源被大量浪费(比如新轮胎跑不到三个月就可能报废), 于是引发价格高涨, 并催生了“复合胶”这个怪胎。中国的轮胎工业正在陷入一种恶性循环:



也许西方国家希望中国成为世界上最大和最便宜的轮胎生产国, 但这对我们却不见得是好事情。因为当产量远远超过本国资源的供给能力和市场的容纳能力时, 话语权就掌握在别人手里了。目前我们的轮胎出口虽然数量很多, 但价格却不高, 其实是在为产胶国和进口国积累社会财富。

如何解决现在的难题, 使中国的轮胎工业继续健康发展呢? 我认为首先要治理超载。有人把无三包轮胎比作毒瘤, 我觉得这个比喻不太恰当。其实超载才是轮胎行业真正的毒瘤, 并衍生出无三包轮胎这个怪胎。如果能基本根除超载现象, “贵族”也好, “冒险家”也罢, 大家就能回到同一个起跑线, 在相同的规则下公平竞争。而且从长远来看, 轮胎的合理使用方式也能够顺利推广, 随着轮胎翻新比例和次数的增长, 运输行业的吨公里/轮胎的消耗量会回归到一个合理的水平, 从而逐渐减少对天然橡胶等资源的浪费。如果大家普遍认为, 到2010年中国的天然橡胶的消耗量将比原来预计的数量减少30万t, 就会使国际天然橡胶的供求迅速恢复平衡, 并且给市场上炒卖天然橡胶期货, 推动涨价者一个强烈的信号: 天然橡胶该大幅降价了。

5 强制推行无内胎轮辋是中国轮胎工业的健康发展之路

要治理超载, 其实有一个简单的办法, 就是使无内胎轮辋成为新的载货车辆生产标准, 并逐步要求所有载重汽车都强制更换无内胎轮辋, 否则不予年检。载重汽车要想实现超载, 除了车身的结构强度超过设定标准外, 很重要的一环是轮胎超压, 即所谓超载必超压。正常载荷下的载重轮胎, 气压一般在7~9个巴, 而严重超载轮胎的气

压可以达到 18 个巴以上。如此高的压力,一旦爆胎,冲出的气流或崩出的碎块很可能使旁边的人受伤。要实现这么高的压力,主要依靠的是有内胎轮胎。如果是无内胎轮胎,则很难使压力超过额定值很多。轮胎气压如果不高,车辆就难以超载(正常充气压力的轮胎会因超载而过度扁平,无法正常行驶)。这也是为什么同样是全钢载重子午线轮胎,中国主要使用有内胎型的,而西方国家都使用无内胎型的。

使用无内胎全钢载重子午线轮胎有很多好处,概括起来有以下几点:

1. 减轻重量,节约橡胶等原材料;
2. 降低滚动阻力,节油;
3. 减少升热,延长寿命;
4. 气密性好、维修方便;
5. 安全性好。

这些优点其实早就为轮胎行业所共知,但由于目前汽车出厂时普遍装配有内胎的浅槽轮辋,要想使用无内胎轮胎,必须先更换深槽轮辋,因此即使有用户同意使用无内胎子午线轮胎,也因不愿出钱更换轮辋而作罢。所以无内胎全钢载重子午线轮胎始终无法在国内获得推广,倒是在海外市场销路不错(实际上出口的全钢子午线轮胎绝大多数是无内胎型),出口节节上升,2005 年达到 1000 万条左右。

对于轮胎生产企业来说,生产无内胎和有内

胎的全钢载重子午线轮胎从技术角度讲没有太大差别。那么国内生产的轮辋有问题吗?也没有,根据中国汽车工业协会车轮委员会的说法,中国的无内胎轮辋生产线大多是从国外引进的,技术先进质量一流,但在中国却无用武之地,主要向发达国家出口,预计到 2010 年每年可以达到 1000 万个。

因此,强制推行无内胎轮辋,以根除超载这个毒瘤已是万事俱备,只欠东风了。

这个东风由谁来借呢?恐怕要由一个比较高级别的半官方机构出面才行,比如由石油工业协会出面,再联合上汽车工业协会、交通部、环保总局和交管部门里面的相关机构,只要上面有人牵头,下面的同志做好文字工作,比如全国每年因货车超载造成损失的统计数字(公路、桥梁、货物、环境污染、人身伤害等),使用无内胎载重轮胎后的节油效果、节约原材料效果和防止超载效果,以及国外货运车辆轮辋及轮胎的使用情况,专家学者的意见等。这样一件利国利民的好事一定有望成功。为了环保,汽车可以强制安装三元催化装置,为了交通事故的保障,可以强制执行交强险,那么为了安全、节能、环保等诸多好处,强制推行无内胎轮辋也是完全有可能做到的。

如果中国能早一天强制推行无内胎轮辋,轮胎以及交通运输行业都能早一天走上健康发展道路。

新一代环保节能 远红外电加热硫化罐

上海华原橡胶有限公司新研制成功的远红外电加热硫化罐已获国家专利(专利号 ZL02215649.6)。经用户实际使用证明,该产品完全达到设计要求,环保、节能效果明显,操作简便,适宜各种橡胶制品的硫化,与其它设备相比具有以下特点:

1. 硫化罐的温度和压力可以根据用户的工艺要求进行设定,其温差最小可控制在 $\pm 3 \sim 5^{\circ}\text{C}$ 的范围内,且升温快,热分布均匀,可满足不同制品的硫化要求。

2. 采用该设备硫化不用配备锅炉,因而不存

在冒烟和除尘的问题,不但改善和美化环境,还减少了企业的环保投资。

3. 省时省力、节省时间、降低能耗。远红外是一种波长在 $30 \sim 1000\mu$ 的电磁辐射,易被物体吸收转化为它的内能,有显著的热效应。远红外硫化罐具有热辐射和节能的功能,罐内集成了远红外辐射加热和能量储放技术及元件,罐外采用了先进的测控元件和高稳定性能的可控硅控制系统,因而当电能停止供给加热时,远红外线热能依然有序储放,且恒温自控,从而达到节能的效果。该硫化罐比传统硫化方式可节能约 35% 以上,从而降低了生产成本。

4. 该设备占地面积小,压力、温度均采用自动、手动二重控制,可随时开机停机,因而安全可靠,操作简便。

徐培福