

采购权。

相对生产企业而言,国内从事橡胶贸易的贸易公司情况比较复杂。国家取消橡胶进口配额制以后,从事橡胶贸易的进出口公司如雨后春笋般涌现出来,主要集中在青岛、上海两地,天津、厦门、广州也有分布,这些公司在经营规模和经营信誉上差别很大,规模较大的有中化国际、中化青岛、青岛森泰达等,近年来发展都比较迅速。由于国外小型胶商和国内小型橡胶加工企业的存在,为一些小型的贸易公司提供了广阔的生存空间,他们通过设立复合胶加工厂或同国内的工厂采取股份制的形式联合经营,很有特色。国外胶商也在国内设立子公司或代表处,向国内的终端企业渗透,从另一个方面挤压了贸易公司的生存空间,这就迫使这些公司向上下游延伸,以寻求自己的出路,如中化国际投资海南的天然橡胶加工业,中化青岛采取天然橡胶进口与轮胎加工出口相结合的模式向下游延伸,就是比较典型的例子。

总的来说,国内贸易公司和企业的分散采购使进口天然橡胶的价格比较混乱,产品质量标准不统一。国内贸易公司和企业的兼并整合在短期内并不能实现,但业内已经有了建立进口胶统一价格体系和质量标准的呼声,3月初青岛国际橡胶交易市场的成立,正是这种呼声的集中体现。

3 未来的发展方向

同石油、矿石等大宗进口原材料一样,我国在世界天然橡胶市场缺乏定价权,尤其是2003年11月由泰国、印尼、马来西亚三大产胶国组成的国际橡胶联盟成立后,我们面临的形势更加严峻。在全球最大的天然橡胶期货市场——东京工业品交易所,国内并没有积极地参与,而上海期货交易所只能交易SCR5标胶,因货源有限,其对国际胶价不能产生有力的影响,胶价的大幅涨落也成为影响天然橡胶供应安全的又一因素。2005年下半年胶价的高企使我们认识到,借鉴国外经验,建立天然橡胶的战略储备已成为当务之急,这不仅不仅是保证中国橡胶工业平稳健康发展的需要,也是国防安全的需要。

除建立战略储备外,我国还应该增加上海期货市场的交易品种,将进口标胶作为一个新的品种上市交易,这样就可以吸引全球的胶商和资金

参与交易,从另一个方面也加强了我国对国际胶价的话语权,同时在契约关系上加强了天然橡胶的供应安全,同时,国内价格和质量标准不统一的局面也会得到根本解决。

除以上措施外,我们还应该实施“走出去”的战略,在有条件的东南亚国家投资天然橡胶加工企业或橡胶种植园,这是保证天然橡胶供给安全的根本性措施。在这个问题上,国内的农垦企业和从事天然橡胶贸易的大型贸易公司具有得天独厚的优势,农垦企业有技术人才和丰富的管理经验;而贸易公司同国外的胶商有着密切的联系,对产区的情况比较了解,又有良好的下游渠道,他们最有希望完成产供产销这个完整的产业链条。而实业化正在成为各个贸易公司的经营转折方向。2005年,广东农垦开始投资泰国的天然橡胶加工业。除泰国外,我们更应关注越南、菲律宾等新兴天然橡胶出口国,尤其是越南,中越双方有接近的海域和陆地接壤,有良好的边贸往来,越南国内又需要大量外资的进入,现在正是投资越南橡胶业的最佳时机。国家也应该对境外从事天然橡胶行业投资的企业在资金和政策上给予必要的扶持。

除此而外,国内还应该进行合成橡胶的替代研究,提高合成橡胶的使用比例,这就要求各科研单位、轮胎生产企业加大这方面的投入,同时国家也应在政策方面给予更多的支持。

2006 年 5 月份天然橡胶市场回眸

5月份,东京工业品交易所天然橡胶期货市场受需求强劲,东南亚产胶区供应紧张支撑,加之国际能源、贵金属及铜等大宗商品价格走高推动,大幅上扬。5月份,天然橡胶基准合约波动区间为256.1~319.6日元,月底收报304.4日元,较上月末涨49.5日元。上海胶市因国内消费进入旺季,海南、云南产胶区的供应紧张状况仍未缓解及周边市场胶价大涨支撑,走势甚为强劲。本月胶市成交非常活跃,主力0608合约当月开盘价21860元,最高价29980元,最低价21800元,收盘价28480元,较上月涨6800元;其他主要合约涨幅在910~6945元之间;当月各合约总成交量3359082手,成交额4383.58亿元。月末总持仓量为73608手,较上月末增加17494手。 橡 友