

行 业 动 态

HANG YE DONG TAI

中橡桂林实现外贸 B2B 零的突破

日前中国化工橡胶桂林有限公司外贸部传出喜讯, B2B(Business To Business)实现零的突破, 一举拿下多个订单, 收获了第一桶金。

自 2009 年 3 月与阿里巴巴签约后, 中橡桂林外贸部抓住机遇, 主动出击, 积极发布信息, 并在此基础上将企业商务网站(www.torchotr.com)与 B2B 商务平台进行资源整合, 构建高效实用的电子商务体系, 借助优势互补, 增强了企业商务网站的影响力, 提升了亚马逊流量排名及主流搜索引擎排名, 同时增加了 B2B 商务平台的访问量, 开创了企业商务网站与 B2B 商务平台互相促进、相辅相成的良性循环局面。目前, 中橡桂林外贸 B2B 平台已初具规模, 并开始显现长尾效应。

B2B 是一种电子商务。电子商务在国外已有 15 年的历史, 在国内轮胎行业尚未普及。电子商务所具有的开放性和全球性的特点, 能为企业创造更多的贸易机会。电子商务可以使各企业以相近的成本进入全球电子化市场, 使得中小企业能拥有与大企业一样的信息资源, 提高了中小企业的竞争能力。电子商务一方面破除了时空的壁垒, 另一方面又提供了丰富的信息资源, 这正符合进出口业务的需要。

面对国际金融危机带来的种种负面影响, 中橡桂林没有被眼前的困难所吓倒。他们深入学习和实践科学发展观, 以创新思维应对危机, 以坚韧毅力面对挑战, 不等不靠, 广开门路, 勇于探索, 在“外贸寒冬”中引进 B2B 运营模式并初见成效。有了良好的开端, 中橡桂林计划继续完善“商务网站+B2B 平台”电子商务体系的经营、管理, 吸引高质量询盘, 提高成交率; 进一步加大电子商务体

系建设力度, 增加新元素, 重点向反倾销问题少的区域发展; 继续坚持电子商务知识普及, 培养更多电子商务人才。

电子商务是 21 世纪的发展趋势, 尤其是在后金融危机时期, 基于国际互联网络自身优势, 网上营销更突显其性价比。企业国际市场的大小取决于企业信息覆盖地域的大小, 信息覆盖下的空间就是市场。毫不夸张地说, 信息覆盖面有多大, 市场就有多大。中橡桂林的目标是: 利用一切可能的手段(搜索引擎、网站优化、B2B 商务平台等)将信息发布到世界的每一个角落, 力求做到潜在客户在网上查询轮胎能及时地看到 TORCH 牌轮胎, 从而实现产品信息到商品信息的转化, 达到开发国际市场, 挖掘国际客户的目的。邓海燕

大橡塑产出国内首台变频式密炼机

大连橡胶塑料机械股份有限公司自主研发生产的我国第 1 台变频式密炼机正在紧张的调试中, 近日将在广东肇庆落户。此项目开创了国内使用具有自主知识产权变频器生产变频式密炼机的先河, 填补了国内橡胶机械的一项空白。

密炼机是轮胎生产和各种橡胶制品生产中不可缺少的关键设备。目前国内橡胶机械制造厂只能生产直传动的密炼机, 对变频式密炼机的生产还没有问津。变频式密炼机以其对电网污染小、发热量低、效率高、设备事故率低、无需使用者购置变压器和消谐动态无功补偿装置等优势, 受到国内市场的广泛欢迎。国内橡胶制品行业目前使用的变频式密炼机全部进口, 设备成本高达上千万元。大橡塑自主研发生产的变频式密炼机采用了 DXS(大橡塑)品牌专用变频器, 具有良好的性价比。

大橡塑从 1955 年生产国内第 1 台 250 L 密炼机至今, 已有 50 多年生产密炼机的历史, 是我国密炼机产品规格最全、市场覆盖率最高的企业, 目前国内外著名的轮胎制造企业绝大部分都使用了大橡塑的产品。为了适应橡胶制品行业对节能环保设备的需要, 大橡塑借助自身多年生产密炼机的工艺技术积累, 开发研制出变频式密炼机, 形

成了250~650 L共10个规格、多个品种密炼机系列。它涵盖了本伯里型的大部分型号,并且全部型号的密炼机均已通过了国际CE认证,拿到了进入欧洲市场的通行证。

首台370变频式密炼机即将出厂,这在国内市场引起了广泛的关注,到目前为止,大橡塑已接到8台变频式密炼机的订货合同。

栾 兰 王振平

耐克森公司计划扩能

耐克森轮胎公司计划投资1万亿韩元(约合8.29亿美元)在韩国新建1家工厂。此举被看作是在预期全球轮胎需求年增长6%的背景下提升产量的方式。新工厂位于首尔东南的庆尚南道,据称新工厂建成后将成为世界上最大的轿车和轻型卡车轮胎生产厂。这项预定于2017年最终完成的投资项目,将使耐克森公司在中国和韩国现有其它工厂的年产量翻一番,达到6000万条,从而跻身世界轮胎10强。

自2008年起,耐克森公司一直在为韩国的主要汽车制造商的主要车型供应原装轮胎。然而,该公司迄今主要的战略性胜利是为流行的起亚Soul车型供应轮胎。耐克森公司称,起亚的Soul和Forte车型70%的原配轮胎均由其提供。

耐克森公司除了继续增加对韩国汽车制造商的供应,还努力缩小其在技术和产品质量可靠性方面与世界顶级水平的差距,期望与知名的外国汽车制造商签订新合同。根据最近的一份分析报告,耐克森轮胎已有了更多的高附加值产品,如超高压轮胎,据说耐克森在韩国的44个工厂的1700万条轮胎年产能中有40%是超高压轮胎产能,超高压轮胎产量约700万条。

早在2009年6月,耐克森即表示产品供不应求,并计划2010年产量增加30%。公司的大部分销售收入和出口收入来自替换轮胎市场,而韩元汇率走低使得韩国国内替换轮胎市场盈利增长。因此,耐克森正在设法在出口与内销之间确定最理想的比例。

分析人士在评论这一新投资计划时表示,耐克森公司2010年的轮胎销量有望创造新的记录,

预计其销售额将超过1万亿韩元(约合8亿美元),理由是该公司的大规模投资(包括在中国建立生产设施和在欧洲的主要市场设立办事处)将会在中长期产生积极的效果。

朱永康

“中国造”固铂轮胎将执行欧美标准

固铂公司日前称,“中国造”固铂轮胎将从生产领域开始全面执行最苛刻的欧美标准。环保方面,欧盟市场于2009年10月起正式推出噪声认证,并于2010年1月起要求环保轮胎生产过程中强制使用环保油,以替换以前的含有可致癌物的油品,中国生产的固铂轮胎也使用环保油,且在产品性能方面不会打折扣。

2010年年初,固铂公司的中国工厂导入目前在美国市场推出的全新产品,该产品的特点是滚动阻力更低,并且由于使用了新材料,轮胎的使用寿命延长5%。

固铂公司负责人称,受轮胎特保案影响,固铂轮胎在美国市场涨价成为现实,但中国市场暂无涨价计划。2009年8月,为了满足市场日益增长的需求,固铂轮胎扩充了多个产品系列规格,如固铂Discoverer(发现者)系列新增了265/65R18和165/60R18两个规格产品,其中最值得关注的是在中国同步销售的Discoverer ATR轮胎,这款全地形轻型卡车和SUV车轮胎专为汽车厂商配套设计,具有更高操控性能并能保证驾乘舒适性能和低噪声性能。

陈维芳

韩泰公司2010年主推节能环保轮胎

据韩泰轮胎公司年度代理商大会报道,2010年韩泰公司将不断推出环保型轮胎新品,包括应用韩泰公司核心技术——Kontrol技术打造的绿色轮胎——Enfren H430轮胎。该轮胎在保证基本性能不损失的情况下,滚动阻力降低,从而有效减少废气排放,最大程度降低噪声。经测试,该轮胎可降低油耗2%。

另外,为迎合中型车发展趋势和消费需求,韩泰公司还将推出耐磨和省油性能突出的轮胎新