

为2006年全球天然橡胶价格有望升至每吨2500美元甚至更高的价位上。国内沪胶期货行情由于缺乏有力的主力多头的推动,在盘面上略显被动,相反从持仓格局上观察,空头持仓更为集中,但是在趋势面前,主力资金的暂时缺位只是在一定程度上影响行情的上涨力度,但是并不能改变天然橡胶市场未来的运行趋势和走向。

欧姆尼计划销售更多的中国轮胎到美国

新加坡欧姆尼联合私人有限公司[Omni United (S) Pte. Ltd., 以下简称欧姆尼公司]已着手扩大其在中国的定牌生产,计划将更多的中国轮胎销往美国。

该公司成立于2002年,主要经营轮胎制造、定牌生产、销售与批发业务。目前在辽宁省和山东省各建有一处仓储式批发点,在美国有代理公司,在西班牙塔拉戈纳、英国Richmond以及印度Bhopal设有销售办事处。

两年前,欧姆尼公司在美国市场尝试推出“Made in China”的Roadlux品牌卡车和客车子午线轮胎、商用轻卡子午线轮胎,相继取得成功。最近,该公司又在欧洲和美国两个市场推出了“Made in China”的Leao品牌卡车和客车子午线轮胎,并计划明年将该品牌扩展到乘用车和轻卡轮胎生产。Roadlux和Leao这两个品牌是完全不同的轮胎系列产品,并由不同的轮胎企业生产。据欧姆尼公司的创始人兼总经理G. S. Sareen先生介绍,Leao是新加坡语“狮子”的意思。

与此同时,欧姆尼公司计划通过扩大朝阳固特里奇(Chao Yang Goodride)品牌产品系列,将朝阳(Chao Yang)品牌轮胎的批发业务从欧洲扩大到美国。该品牌轮胎是由杭州中策轮胎有限公司制造的。

此外,该公司计划在今年第一季度之前,利用Leao品牌开辟美国高性能乘用车轮胎市场,并正在考虑在今年6月份底之前将工程机械子午线轮胎补充到供应美国市场的产品组合中。该系列产品拟由目前生产Leao品牌轮胎的同一家中国企业制造。不过Sareen先生没有具体说明

是哪一家企业,但表示那是中国最大的四家轮胎企业之一。

欧姆尼公司的2005年销售收入达到了5000万美元,预计2006年可翻一番。2005年销售收入分别有70%来自北美市场,20%来自欧洲市场,10%来自印度市场。

据统计,在2005年欧姆尼公司在美国市场大约卖出了16万条Roadlux品牌卡车和客车轮胎。2006年的目标是在美国市场的总销售量要增加到30万条,其中Roadlux品牌卡车和客车轮胎20万条,另外还要再卖出10万条Leao品牌轮胎。

除了有竞争力的价格以及高质量的产品,Sareen先生说,他正在使自己的公司朝优质的售后服务、快速地交货、片区独家经销的方向发展。

岑 溪

越南增加对华天然胶乳出口

据越南商务部披露,从2006年开始,越南出口到中国的天然胶乳每天有1000~1300t,每吨价格在1600~1800美元。中国企业对天然胶乳需求量的增长导致了越南出口量的增加。越南商务部预测,由于美国、法国、中国、日本和韩国的市场需求在增加,天然胶乳的出口价格会保持在高位。

郭 易

2005年我国炭黑总产量为161.2万吨

炭黑协会发布的统计数据表明,2005年中国炭黑总产量为161.2万t,比2004年增长16.71%。2005年,中国炭黑企业按产量排序,前12家公司为:江西黑猫14.33万t,上海卡博特13.80万t,台湾中橡12.48万t,苏州宝化8.50万t,天津海豚7.67万t,河北龙星6.72万t,山西君威集团4.85万t,杭州富春江4.81万t,山东华东橡胶材料4.52万t,炭黑研究院4.39万t,山西志信4.25万t,青岛德国赛4.18万t。

郭 轶