行业发展 SPECIAL REPORT

2008年乳胶产品生产概况及2009年展望

甘金生

(中国橡胶工业协会乳胶分会, 广西 桂林 541001)

摘要: 乳胶行业的发展面临严峻的挑战, 我们要进一步树立信心, 认真分析行业形势, 并希望国家进一步完善有关政策法规, 建立公平有序的市场竞争秩序, 加强市场监管, 保护诚信经营者的利益; 依靠乳胶行业全体员工的共同努力, 贯彻落实科学发展观, 克服艰难险阻, 推动乳胶行业的发展。

关键词: 乳胶产品; 金融危机; 产品结构; 市场竞争

1 2008年乳胶产品生产概况

2008年以来, 乳胶行业的主要原材料天然胶乳的价格一路攀升, 人民币汇率持续升值, 严重影响了乳胶制品的出口, 新劳动合同法的实施明显地提高了劳动力成本, 而煤、电、油、运等的价格居高不下, 使乳胶行业面临着严峻的形势。虽然乳胶行业各企业积极应对、深化企业改革、调整产品结构、加强管理、挖掘内部潜力、提质降耗和消化各种不利因素, 但是, 还是出现了生产下降、经济效益严重滑坡的困难。

1.1 调整产品结构, 确保生产经营

2008年以来, 由于天然胶乳价格一路攀升, 企业无法完全消化原材料的涨价因素, 而产品出口又遭遇了出口退税率下调和美元升值的双重挤压, 迫使企业增加了国内市场的竞争。根据乳胶分会26家会员企业的统计资料, 2008年1~9月主要乳胶制品的产销情况见表1。

由表1的数字可以看出, 与2007年同期相比, 乳胶行业主要产品的产量有增有减, 外科手套、丁腈橡胶检查手套产量增长, 而避孕套、家用手套、乳胶检查手套的产量下降, 且下降的幅度较

表1 2008年1~9月26家会员企业主要产品产销情况

产品名称	产量/ 亿只	同比/ %	销量/ 亿只	同比/ %	出口量/ 亿只	同比/ %
避孕套	25.22	-25.53	26.54	-10.27	10.86	-10.41
外科手套	5.40	26.49	5.38	20.97	3.34	16.27
检查手套	3.17	-7.76	3.25	-2.47	0.98	-31.37
丁腈橡胶 检查手套	2.34	34.71	2.06	25.49	2.01	22.44
家用手套	2.28	-13.36	2.22	-44.64	1.70	-20.46

大。除丁腈橡胶手套出口量增长22.44%和外科手套出口量增长16.27%外, 避孕套、家用手套、乳胶检查手套的出口量都下降, 且下降幅度达10%以上, 其中乳胶检查手套的降幅达31.37%。

上述情况说明天然胶乳原材料价格暴涨等成本上涨因素, 已严重制约了乳胶行业的生产经营。从海关统计的乳胶制品出口情况, 也反映了类似的情况, 2008年1~7月, 海关统计的乳胶制品出口情况见表2。

由表2可以看出, 海关统计的3种主要乳胶制品的出口情况, 其中外科手套的出口量是增长的, 而避孕套、其他手套的出口量是下降的, 出口金额同比是增长的, 出口产品的单价是上升的, 说明出口产品的美元价在上调, 但实际上调乳胶

表2 2008年1~7月海关统计乳胶制品出口的情况

产品名称	出口量/亿副	同比/%	金额/万美元	同比/%	价格/美元	同比/%
避孕套	3 331(单位t)	-3.22	2 162	4.29	6 491(每吨)	7.73
外科手套	9.24	8.96	7 034	18.20	761(每万副)	8.40
其他手套	12.67	-1.86	12 454	4.55	983(每万副)	6.50

产品的价格比较困难, 依靠价格上调的因素无法消化美元贬值、原材料涨价、劳动力成本上升等各种不利因素。

因此, 乳胶行业只有调整产品结构, 压缩亏损产品的生产, 保持适销对路产品的生产, 才能保证乳胶行业的生产经营工作正常进行。此外, 一些出口企业采用来料加工的方式代替一般贸易的出口方式, 减少原材料涨价的风险。总之, 为了保证行业正常生产经营, 乳胶企业在调整产品结构上想了许多办法。

1.2 生产成本上涨, 经济效益下滑

2008 年以来, 乳胶行业除面对美元贬值、劳动力成本上涨等影响, 还要面对重要原材料天然胶乳的价格暴涨, 真是雪上加霜。根据海关统计的资料, 2008 年 1~7 月进口天然胶乳的价格与近 3 年同期的价格对比, 涨幅惊人(见表 3)。

表 3 2008 年 1~7 月进口天然胶乳价格
与近 3 年同期的价格比较

项 目	2008 年 1~7 月	2007 年 1~7 月	2006 年 1~7 月	2005 年 1~7 月
数量/万 t	12.08	11.69	12.72	8.43
同比/%	3.34	-8.10	50.89	
金额/万美元	20 449	15 414	16 431	7 625
同比/%	32.67	-6.19	115.49	
单价(美元·t ⁻¹)	1 693	1 319	1 291	905
同比/%	28.35	2.17	42.65	

注: 与 2007 年相比, 2008 年天然胶乳进口量增长 43.3%, 进口金额增长 168.18%, 进口价格增长 87.07%。

从表 3 可以看出, 2008 年 1~7 月进口天然胶乳的价格比 2007 年同期每吨上涨 374 美元, 涨幅达 28.35%, 加上进口环节的税费, 每吨胶乳进口价比上年同期涨了 3 000 多元人民币。2008 年 1~9 月乳胶行业 26 家企业耗用胶乳 4.1 万 t, 仅胶乳涨价一项增加成本就达 1.3 亿元。且 8 月份和 9 月份仍然在上涨。这种原材料价格涨势确实给乳胶行业带来了较大的困难, 导致乳胶行业亏损企业增加, 亏损额迅速增加, 全行业累计处于亏损边缘状态, 给行业的发展造成了损害。这也可以从乳胶分会 2008 年 1~9 月 26 家统计企业的主要经济指标完成情况中反映出来(见表 4)。

由表 4 数据可以看出, 乳胶行业生产成本暴涨, 经济效益严重下滑, 出现了全行业处于亏损边缘的局面, 对行业的生存和发展提出了严重的挑战。

表 4 2008 年 1~9 月 26 家会员企业主要经济情况

经济指标	2008 年 1~9 月	2007 年 1~9 月
销售收入/亿元	13.52	13.31
工业总产值/亿元	13.11	14.06
工业销售产值/亿元	13.39	13.45
工业增加值/亿元	2.68	3.65
出口交货值/亿元	7.05	7.31
利润总额/万元	333.00	2 365.00
利税总额/万元	3 323.00	5 085.00
亏损企业/家	10	7
亏损额/万元	2 300.30	1 504.86

1.3 企业积极应对, 尽力化解困难

2008 年以来, 由于主要原材料天然胶乳价格暴涨, 劳动力成本上升, 美元贬值, 煤电、油等能源价格上涨, 给乳胶行业带来了巨大的困难。为了保证企业正常的生产经营, 各乳胶制品企业进一步加强管理, 调整产品结构, 实施企业创新机制。如桂林乳胶厂面对生产成本快速上升的巨大压力, 坚持加强企业管理, 在 2007 年推行“6S”管理的基础上, 2008 年又引入了“TPM”精益生产管理, 进一步优化生产组织, 降低生产成本。青岛双蝶集团坚持质量领先, 培育自有品牌, 提高产品的竞争力, 做好质量的持续改进, 保证企业的经济效益。广州双一乳胶厂做好生产、搬迁两不误, 在确保正常生产经营的前提下, 做好搬迁工作, 全厂已于 2008 年 9 月全部搬至新厂生产。上海乳胶厂在工厂搬迁中, 一面加快建厂速度, 一面想方设法保持原有的市场, 并尽力做好职工的安置工作。镇江苏惠公司主动调整产品结构, 增产丁腈橡胶检查手套, 压缩乳胶检查手套的生产, 保证了企业的正常运行。产品以出口为主的北京华腾公司面对原材料涨价、出口退税率下调、美元贬值等诸多不利因素, 想方设法化解困难, 减少经济效益的滑坡。总之, 乳胶企业面对 2008 年的各种困难, 根据自身的条件和环境, 积极应对, 保持了行业的稳定。

2 2009 年乳胶行业展望

由于受全球金融危机的影响, 虽然欧美各国政府正在采取措施, 防止由金融危机向经济危机转化。但是, 欧美实体经济已经受到这次金融危机的影响。而我国克服了特大自然灾害和世界金

融形势急剧变化造成的冲击,保持了国民经济平稳较快发展和社会和谐稳定,人民的物质文化生活水平进一步提高,国内市场对乳胶制品的需求会继续增长。乳胶制品主要是医疗用品和日常生活用品,人们的消费习惯不会一下子随金融危机的爆发而迅速改变,预计国际市场对乳胶制品的需求量也会继续增长,市场的需求为乳胶行业的发展提供了机会。

2.1 国内乳胶制品市场需求继续增长

乳胶制品中的主要产品避孕套、外科手套、检查手套等产品均为医疗卫生用品。随着我国医疗卫生事业的不断发展,国内市场需求量将继续保持增长。家用手套、工业手套等产品也会随着我国经济的发展和人民生活水平的提高,需求量会不断增加。

目前,马来西亚等乳胶制品生产国也盯紧我国的乳胶制品市场,正在想方设法进入我国市场。面对这种形势,我国的乳胶制品企业要充分发挥本土企业的优势,进一步提高产品质量,做好售后服务,牢牢占领国内市场。同时,根据海关的统计资料,2007年我国进口橡胶避孕套超过3.5亿只,外科手套进口1.46亿副,其他手套进口5.42亿只,与我国出口的乳胶制品相比,约占出口量的1/4。由此可见,国内产品可替代进口产品的市场容量还是不小。另外,我国经济发展的需求和人民生活水平提高后的新需求,为乳胶行业开发新产品提出了更多的要求,国内市场的前景是可观的。乳胶分会必须利用我国庞大的市场空间,推动行业的发展。

2.2 国际乳胶制品市场竞争更加激烈

我国乳胶制品的出口量多年来一直占国内生产量的1/3左右。然而,由于2008年以来进口天然胶乳价格暴涨,新劳动合同法实施后的劳动力成本上升,国家调低乳胶制品出口退税率,美元对人民币持续贬值等因素,使我国乳胶制品在国际市场上的比较优势减少,市场竞争力下降。

为了增强我国乳胶制品在国际市场上的竞争力,乳胶行业首先要发挥现有的优势,如我国乳胶制品质量稳定,价格相对便宜;出口企业具有稳定的出口渠道;我国政局稳定,经济发展态势良好。这些都是我们与外商建立长期良好贸易合作关系

的基础。当然,在参与国际市场竞争中,我们还有不少劣势。如对国外市场情况掌握不多,企业缺乏优秀的外贸人才,目前还没有能真正走出去推销产品的企业,往往都是外商或中间商到企业来订货,对国外市场的了解也是经外商口传的二手资料。因此,乳胶行业要进一步发挥进入国外市场的优势,克服劣势,增强竞争力。另外,我们要学习国外同行的经验,实施正确的经营战略,加快技术创新步伐。

1. 我们要重视品牌的培育工作。目前我国乳胶制品的出口往往采用贴牌加工的方式,虽然每年都有一定量的乳胶制品出口,却没有中国品牌的的产品,更不用说在国际上享有声誉的中国品牌的乳胶产品。因此,乳胶行业在注重国内品牌培育的基础上,要争取以国内品牌扩大出口量。

2. 我们要加快技术创新步伐,采用新工艺、新技术、新设备,提高劳动生产率,提质降耗,降低成本,提高产品的竞争力。

3. 我们要注重开发新市场。乳胶制品企业要在保持欧美传统市场的基础上,积极开发新兴经济国家的市场。由于这些国家的经济发展水平与我国比较接近,经济发展前景较好,市场会越来越

2.3 落实科学发展观,推动行业发展

科学发展观是我国各行各业发展的指导方针,也是乳胶行业发展的指导方针。根据科学发展观的要求,乳胶行业各企业要充分体现企业的社会职能,承担企业的社会责任。科学发展观的核心是以人为本,因此乳胶行业各企业要加强劳动者权益的保护意识,使员工共享行业的发展成果,同时,增强节能意识和环境保护意识,推广应用先进适用技术,做好企业的节能减排和环境保护工作。

我们要加强企业管理,提高行业的整体管理水平。随着我国宏观经济的调整,我国经济增长由主要依靠投资、出口拉动向依靠消费、投资、出口协调拉动转变,由主要依靠物质资源消耗向主要依靠科技进步、劳动者素质提高、管理创新转变。因此,乳胶行业的企业管理水平要适应经济发展的要求。

落实科学发展观,乳胶行业应进一步转变经

济发展模式, 加强行业技术进步。培育和发展自己的品牌, 实施品牌战略。同时, 要加强行业自律, 坚持诚信经营, 在追求企业效益的同时, 更要关注社会效益。

总之, 我国乳胶行业的发展面临着严峻的挑战, 国内外市场对乳胶制品的需求量还会增加, 但

市场竞争更趋激烈。因此, 我们要进一步树立信心, 认真分析行业面临的形势, 希望国家进一步完善有关政策法规, 建立公平有序的市场竞争秩序, 加强市场监管, 保护诚信经营者的利益。依靠乳胶行业全体员工的共同努力, 贯彻落实科学发展观, 克服艰难险阻, 一定会推动乳胶行业的发展。

轮胎业“受灾”殃及钢丝绳线行业

汽车是受国际金融危机冲击较大的行业之一, 轮胎行业受汽车行业的拖累陷入了“重灾区”, 而钢丝绳线是生产子午线轮胎所必须的金属骨架材料, 因此钢丝绳线行业也未能幸免。

湖北佳通钢帘线有限公司是由我国最早一家钢丝绳线企业湖北钢丝厂破产改制而成, 现钢丝绳线年产能力为 1 万 t, 产品主要供佳通轮胎自用, 由于全球轮胎行业普遍不景气, 佳通轮胎已经被迫部分停产, 早在一个多月前轮胎钢丝等产品就出现停产, 现在湖北佳通钢帘线有限公司钢丝绳线年产量仅维持在不到 3 000 t。

江苏兴达钢帘线有限公司是国内最大的一家内资钢丝绳线生产企业, 现有年产能力 26 万 t。2008 年 9 月以前市场形势尚好, 但从 10 月份产量锐减至 5 万 t 以下, 减产幅度达 75%。由于国内帘线专用钢价格由正常情况的每吨 7 000 元跌至现在的 5 000 元以下, 仅企业库存的 4 万 t 盘条就亏了 8 000 万元。

国内其他几家较大的钢丝绳线生产企业如江苏骏马集团公司、湖北福兴科技股份有限公司等的遭遇也大致如此。

近年来, 由于国际轮胎制造业不断向中国转移, 直接刺激了我国钢丝绳线井喷式的发展。目前, 我国钢丝绳线总产能已由 1992 年的不足 1 万 t 发展到现在的 90 万 t 以上, 年增长率达到了 56% 以上, 生产厂家由 16 年前的 3 家发展到现在的 20 多家。我国钢丝绳线的总产量和总需求量均已超过美国, 是世界上最大的钢丝绳线生产国和消费国。钢丝绳线是子午线轮胎的骨架材料, 产品用途单一, 依赖性强, 90 万 t 的产能本来就已经过剩, 2007 年我国实际钢丝绳线产量为 50 万 t 左

右, 产能富余 44%。受汽车业不景气的冲击, 进入 2008 年第四季度以来, 我国钢丝绳线的实际产量仅维持在 20 万 t 左右, 仅为总产能的 22%。

钢丝绳线企业因生产设备的特殊性和产品对轮胎的高度依赖性, 不具备转产的可能, 眼下所能做的只能等待轮胎市场的回暖。企业正在对停下来设备进行必要的检修, 对能耗高的落后设备进行淘汰更新, 对职工进行技术培训, 待市场回暖后再挽回损失。大部分职工已放假, 时间长短依市场情况而定。目前我国 20 多家钢丝绳线企业中, 已有 1/3 的企业处于歇业状态, 2/3 的企业维持 25% ~ 50% 的生产能力。钢丝绳线生产企业一般开工率达到 60% 以上方可保本, 依目前各企业的生产状况, 几乎所有的钢丝绳线企业均处于亏损状态, 只是幅度不同而已。 沈 彰

安驰公司召开 2009 年度经销商年会

日前, 山东安驰轮胎有限公司 2009 年度经销商年会在诸城隆重召开, 会议主题为“沟通互信, 合作共赢”, 来自全国各地的 50 余名子午线轮胎经销商代表参加了此次会议, 会议取得预期效果, 签订 2009 年订货合同 6 亿元。

公司总经理孙乐华首先致欢迎辞, 介绍企业 2008 年度总体情况, 分析当前国内外经济形势。随后, 销售公司经理任少辉向与会经销商宣讲了安驰公司 2009 年度市场策略, 技术部负责人介绍了公司目前的生产状况以及新开发的矿用工程机械轮胎性能特点和使用注意事项。

2008 年度, 面对国内外经济发展的不稳定、突如其来的金融危机及市场需求走弱的不利形势, 安驰公司坚定信心, 与经销商抱团取暖, 在市场异常低迷的情况下, 合作共赢, 销售全钢子午线轮胎 25 万套, 销售收入突破 6 亿元。 王旭涛