

气影响,很多企业压缩了产量,使天然橡胶价格有所提高;三是国内轮胎生产企业恶性竞争,一些大的跨国经营企业以及与国外合资、合作的轮胎企业,通过大量购进天然橡胶,限制中小轮胎企业的发展和竞争能力。同时,目前国内汽车市场的火爆,使得轮胎销售出现了良好转机,产品供不应求,也造成了原材料大幅涨价。既然原材料价格飞涨,为什么产品售价不能随之“起舞”呢?一位轮胎经销商说:“国内轮胎多数要参与国外市场竞争,中国轮胎在出口比较集中的中东地区占据着很大份额,不同企业,不同质量,不同规格的轮胎形成了无序竞争,一旦价格变化,市场很可能波动非常大;而国内轮胎市场则因为跨国公司的介入,加之子午线轮胎已经逐渐成为主流,市场价格已经相对平稳,不容易变更。”

以河北省轮胎生产骨干企业河北鲸鱼集团有限责任公司为代表的国内多数轮胎企业,提出以多项举措应对原材料涨价的思路,首先以降低成本为主,重点通过比价采购降低采购成本,同时深挖潜力,节约能耗降低物耗,降低销售、管理、财务三项费用。此外,由供销公司在当前生产成本高、产品供不应求的情况下,调整产品结构,优先安排收益高的规格产品。尽管如此,企业同样认识到,面对原材料涨价的长期可能性,企业的效益前景不容乐观。其他业内人士对此法效果也不抱乐观态度。

面对两头作难的窘境,目前国内一些轮胎生产企业正在密切关注市场行情及动态,制造涨价舆论,一旦时机成熟,即采取行动提高产品价格。

橡 广

台湾轮胎市场竞争加剧

随着入世后,轮胎进口门槛降低,大陆轮胎制造以低于平均市价 2~3 成的低价抢摊,已悄然造成台湾市场竞价风潮。尤其 2002 年农历年后,首度开放大陆货进口,以生产低成本的优势,低价抢摊,仅半年时间,即有 4 个内地品牌在台湾 80 多个进口品牌中挤进前 30 大,彻底打破了台湾进口

轮胎市场以欧、美、日等品牌为尊的天下。

代理大陆三角牌轮胎的泰丰轮胎指出,大陆轮胎来台,以低于 2~3 成的市价抢市,已引起市场低价竞争的态势。仅 2002 年前 10 个月,台湾进口轮胎数量为 225.8 万条,虽比去年同期增长 7%,但进口金额却不增反减,低价竞争的态势昭然若揭。

轮胎业者指出,目前大陆轮胎已成为台湾轮胎市场的另一股新势力。其中 2002 年 3 月以来,建大昆山厂的回销胎 KENDA,上市后持续热卖,8 个月来销量已达 3.6 万多条,并跻进第 22 名。而 6 月份才陆续进入台湾市场的三角 (TRIANGLE) 以及泰丰江西厂的飞达 (FEDERAL)、英雄 (HERO) 等品牌则来势汹汹,以不到半年的时间,分别占第 15、14 及 29 名。

张 薇

台湾胶带厂商纷纷到 上海地区投资设厂

台北消息,台湾地区胶带厂商最近掀起一波大上海投资热潮。投资的厂商包括四维、亚化、台湾聚合国际、炎州、好加等,有些商家的投资规模超过台湾产能的一倍。

亚洲化学投资 2000 万美元在上海嘉定设厂,第一期工程预计 2002 年底正式完工投产。台湾胶带工业同业公会理事长、亚化副董事长赵寄蓉说,这个厂不仅规模超大,生产的产品也相当多。产品包括双轴延伸聚丙烯胶带、聚氯乙烯胶带、双面胶带和特殊胶带。

四维目前在天津、上海和广州各建一座工厂。该公司看好科技厂商群聚上海的潜力,特别是电子业的特殊胶带需求非常大,将扩大临近上海的苏州厂投资。该厂预计 2003 年年底完工,占地面积 5 万多坪 (1 坪等于 3.36m²)。

台湾聚合国际为了增加便利贴纸的全球市场占有率,计划 2003 年扩大江苏昆山厂,生产上游涂布,以整合上下游的产品。完工后,昆山厂每年的营业收入预计将达到 8 亿元新台币 (34.6 元新台币合 1 美元),占该公司目前营业额的一半。