

表 6 2006~2008年我国 SBR需求预测

项目	2006年		2007年		2008年	
	消费量 /万 t	占比例 /%	消费量 /万 t	占比例 /%	消费量 /万 t	占比例 /%
轮胎	36.1	55.5	37.6	56	39.5	56.5
鞋类	9.8	15.5	9.9	14.9	10.2	14.5
胶管胶带	6.1	9.4	6.2	9.3	6.6	9.4
力车胎	5.5	8.5	5.4	8.1	5.5	7.9
汽车橡胶制品	3.3	5.1	3.6	5.3	3.8	5.4
其它	4.2	6.4	4.3	6.4	4.4	6.3
合计	65	100	67	100	70	100

5 国内丁苯橡胶营销策略初探

5.1 加强直供 稳定销售渠道

直销首先应建立在客户稳定率的基础上,体现在计划执行率、合同履约率以及均衡提货等方面,其次应追求其产品市场有竞争力、资金实力强、信誉好、履约率达到要求的生产厂。双方经营理念应基本一致,而不能良莠不分。直销对象以大、中型生产厂为主,辅以传统的稳定的代理商。对分销商,在合理确定区域分布的前提下,应以发展中等数量规模为主,以增加灵活性,提高对其它客户的制约。

5.2 加强市场调研与走访客户

为了进一步了解市场,掌握市场实时情况,定期或不定期进行市场调研和客户走访,对主消费市场山东、江苏、浙江、上海、福建进行走访,了解下游企业的生产和销售情况,及时解决用户在加工过程中遇到的困难与问题,及时处理由于产品问题引起的纠纷,加深与用户的交流和沟通,对于

稳定用户、稳定销售有一定益处。

根据市场调研和用户需求,开发产销对路,满足用户要求的新产品作为技术储备,作为公司后续发展和市场竞争的基础。根据市场需求,适时调整产品结构,保证用户需求,使效益最大化。

5.3 制定应对市场竞争的策略

2003年9月,丁苯橡胶反倾销之前,通过正常渠道海关进口的丁苯橡胶每年在20万吨以上,通过非正规渠道进口的不下10万吨,对国内丁苯橡胶市场造成很大的冲击,丁苯橡胶市场疲软不振,国内丁苯橡胶生产企业严重亏损。目前,丁苯橡胶反倾销基本结束,2006年8月22日,商务部对来自俄罗斯的丁苯橡胶下调进口关税,这就意味着以后进口量加大,将对国内市场造成压力。

针对上述情况,应及时制定对策,提高应变能力,调整价格策略,稳定用户,力求在竞争中立于有利位置。

黄海橡胶节支降耗 挖潜增效

2007年以来,黄海橡胶集团继续将节支降耗、挖潜增效作为重点工作来抓,先后通过使用新型钢丝、优化配方设计、轮胎减重、缩短硫化时间 >及优化工艺结构等措施,使节支降耗效果明显。

3月份仅全钢载重子午线轮胎节约增效146万元;4月份全钢载重子午线轮胎节约增效207万元;1~4月份,全钢载重子午线轮胎共实施节支降耗项目36个,节约成本403万元。半钢轮胎共实施节支降耗项目87个,节约成本119万元。与此同时,该公司一批大规格、高附加值的新产品“新鲜出炉”,受到市场的青睐。3月份,全钢载重

子午线轮胎新产品产值总计248万元,4月达到466万元。1~4月累计达1046万元,半钢轮胎新产品产值达309万元。

目前,一项以新产品开发、新结构设计、新配方调整和新材料应用的“四新”计划又应运而生,以进一步提速该公司技术创新的步伐。吕晓梅

印度对中国产氧化锌征反倾销税

印度商工部对原产于中国的氧化锌正式作出反倾销日落复审终裁,决定对原产于或进口自中国的海关编码为28170010和38123030的涉案产品每吨征收430.93美元的反倾销税。熊伟华