

联合会 (USW) 的拥护。他们于 2007 年 6 月向国际贸易委员会 (IIC) 申请对中国工程机械轮胎制造商征收高额关税。

中国工程机械轮胎制造商及进口商指责美国公司利用有瑕疵的反倾销调查程序陷害中国工程机械轮胎制造商。他们认为, 这一过程的最终结果难以预测, 但极可能导致全球性工程机械轮胎短缺问题进一步加重。

IIC 将于 2008 年 6 月前作出最终裁决, 8 月起对倾销产品征收关税, 目前正要求所有中国工程机械轮胎进口商提供每个制造商与商务部裁定倾销比率相当的抵押证券或现金。

USW 国际部主任 Leo W. Gerard 说, 要求中国轮胎进口商公正定价将有助于美国工人与中国工人在同一个竞技场上竞争。蒂坦公司总裁及 CEO Morry Taylor 同意这种观点。

Morry Taylor 称, 与中国的贸易问题不只是轮胎进口问题, 甚至包括美国工程机械轮胎能否出口到中国的问题。

在反倾销裁决的文件中, 美国商务部裁定倾销比率从天津国际联合轮胎橡胶有限公司的 10.98% 至徐州徐工轮胎有限公司的 51.81% 不等。引进 40 多家不同工程机械轮胎制造商的 23 家进口商将被罚以 24.75% 的关税。

美国商务部称, 对在裁定中未提及的制造商和进口商的工程机械轮胎产品将统一征收 210.48% 关税 (在美国批发价基础上征收)。

GPX 国际轮胎公司的 CEO Bryan Ganz 说, 约 8% 的中国轮胎进口商将承受 55% 及以上的税率, 而一旦税率超过 55%, 肯定没有人经销这些轮胎。

从 2007 年 12 月起反倾销税加上反政府补贴税, GPX 公司将多交纳 20% 关税。GPX 公司每年进口价值 8 000 万 ~ 9 000 万美元的工程机械轮胎, 这意味着将有 1 600 万 ~ 1 800 万美元的关税由公司强制转移至客户。

Bryan Ganz 在致 GPX 公司客户的信中通告了从 2008 年 3 月 1 日起公司将对产品进行提价, 但他认为 GPX 公司没有倾销, 商务部的评估基于错误或不全面的信息。新的关税 (在信中称为 “Morry Taylor 税”) 导致 2 月中旬价值 2 亿美元的

轮胎市场转移。

Bryan Ganz 还说, 虽然普利司通公司没有提交反倾销申请, 但其对同行向 IIC 及商务部提出反倾销申请表示支持, 这是世界上最大的中国轮胎进口国对中国轮胎的进口说三道四。他对蒂坦公司及普利司通公司等认定的中国工程机械轮胎对美国工程机械轮胎造成的损害百思不得其解, 因为市场上的普通工程机械轮胎价格与强势品牌工程机械轮胎价格差异巨大。

美国太平洋工业公司的 CEO Jeff Kreitzman 说, 很难相信美国轮胎被中国进口轮胎损害的事实, 原因是蒂坦公司的产品始终处于高价位水平, 蒂坦公司寻求保护是一件悲哀的事; 中国是美国最大的贸易伙伴之一, 寻求保护不应是贸易的最佳选择。

2007 年 8 月, IIC 初步裁定中国工程机械轮胎进口对美国工程机械轮胎行业造成损害, 12 月美国商务部裁定中国对工程机械轮胎制造的补贴比率为 2.38% ~ 6.59%。 陈维芳

双星集团首月实现开门红

2008 年 1 月份, 在国际市场竞争激烈, 国内南方地区遭遇几十年不遇的雪灾等不利因素形势下, 双星集团不断开拓国内外市场, 克服天气寒冷等困难, 销售收入与 2007 年同期相比增长 49.45%, 出口创汇同比增长 55.78%, 实现了首月生产开门红。

轮胎、鞋、机械是双星的三大支柱产业。为扩大出口, 双星不断提升管理水平, 严格质量管理, 加快三大支柱产业新产品开发力度, 依靠轮胎、机械、鞋等重点产品开拓市场, 抢市场、抢速度, 实现了出口、内销两轮并驾齐驱, 增新高的良好局面。该集团为了加快轮胎的销售步伐, 探索股份制销售新模式, 扩大轮胎物流平台的经营范围, 选择建立一批素质较高的轮胎代理商, 逐步在全国建成轮胎专卖店的市场连锁网络, 扩大销售渠道, 带动企业的发展与提高。

1 月份以来, 双星克服南方雨雪冰冻灾害造成的煤电油原材料运输、产品输送紧张带来的不利因素, 想办法, 出措施, 组织好原材料的协调, 进

一步加大内部挖潜力度,以科技创新为突破口,发动全员加快创新,抓好煤电、橡胶等的节约降耗,确保了原材料的正常供应,保证了生产的稳定。安徽、湖北、湖南、江西地区的双星鞋类物流平台在必要时均采用空运、快递、专车运送等措施解决供货不足的问题,应对诸多不利因素,实现了增产增收。

同时,双星始终牢固树立诚信意识,号召全体员工“诚信做人、诚信做事”,在雪灾天气里,强化服务,依靠周到的服务和过硬的信誉度,开拓和赢得了市场,使 1 月份的生产、销售实现了高起步,打响了 2008 年增盈的“第一炮”。 张艾丽

2015 年锦湖轮胎公司力争实现 全球第五大轮胎制造商目标

2007 年,锦湖轮胎股份公司轮胎销售额增长 10%,达到 24 亿美元,公司正在扩充产能,力争实现 2015 年成为世界第五大轮胎制造商的目标。

日前,在 Rio Grande 举行的公司年度经销商会议上,锦湖轮胎(美国)公司总经理总结了公司全球及美国的经营状况并粗略描述了未来的发展方向。

据介绍,2007 年,锦湖轮胎公司在美国的销售额增长 22%,达到 5.65 亿美元,比 2006 年增长 1 亿美元。2007 年锦湖轮胎公司在美国共销售轮胎 1 010 万套,比 2006 年增长 180 万套,其中 990 万套销往替换轮胎市场。公司在美国替换轮胎市场的份额分别为:乘用车轮胎 5%,轻型载重轮胎 1%,高性能轮胎 8.1%,超高性能轮胎 5.6%。

现在,锦湖轮胎公司全球的轮胎生产能力为 6 000 万套,不包括在中国南京的中型载重轮胎及越南的轻型载重轮胎的产能,后者 2008 年将投产。2012 年公司计划达到年产 9 300 万套的轮胎生产能力。

锦湖轮胎公司要实现跻身全球第五的目标,必须在 2015 年前做到在美国的轮胎销售量突破 1 700 万套,全球的轮胎销售额达到 60 亿美元。

2008 年公司在美国乘用车轮胎的销售将维持不变,但轻型载重轮胎的销量将增加 100 万套,因为 2008 年一季度末公司在越南的工厂将投产。

锦湖公司取得了克莱斯勒汽车公司 2009 年款 Dodge 旅游车原配件供应商资格,有望卖出 40 万套 Solus KH 16 轮胎(225/65 R17, 225/55 HR19 及 225/55 TR19 三种规格)。 陈维芳

玲珑集团年产 1 000 万套高性能 子午线轮胎项目的首条轮胎下线

玲珑集团年产 1 000 万套高性能子午线轮胎项目的第一条轮胎于 2008 年 2 月 14 日下线,这标志着玲珑集团年产 1 000 万套高性能子午线轮胎项目进入了设备调试和试产阶段,该项目将成为玲珑集团新的发展点。在该项目中,硫化机全部采用国际先进的液压硫化机硫化,从而为产品质量提供了有力的保证。 刘纯宝

双星轮胎公司打造无声车间

近期,青岛双星轮胎总公司半钢载重轮胎和轻型载重轮胎厂硫化车间对后充气装备进行了改造,成功解决了外胎后充气时产生的噪声问题。

该公司为保证外胎的结构和性能,需将硫化后的外胎在后充气装备上进行充气。由于原来是通阀,后充气排气时压力大,造成较大的噪声,影响职工工作环境。为了防止噪声的危害,能让职工有一个舒心、健康的工作环境,该公司相关技术人员通过创新论证,在后充气装备上自制安装了一个消声装置,降低了噪声,有利于职工的身体健康。 张艾丽 刘 艳

黑猫公司注重员工知识培训

近日,江西黑猫公司邀请青岛科技大学的教授对公司员工进行了知识培训,介绍炭黑在轮胎中的应用、炭黑和各种配合剂对胶料性能的影响,以及炭黑在胶料中分散的主要影响因素等知识。此次培训提高了员工们的质量意识,使他们更加注重生产工艺控制,提高质量稳定性。通过培训也进一步提高了工程技术人员的业务水平。

国 毅