

中,国内橡胶化学品生产企业建立和保持着较好的、和谐共处的关系,因此国内主要橡胶化学品生产企业在对待欧盟 REACH法案实施的问题上全面合作,共同研究应对措施,及时有效的互通信息,在有关组织牵头下,尽快着手联合进行有关化学品的测试和登记工作,避免各自为战,在前期准备工作中浪费大量的人力和物力。由于我国目前已经成为全球主要的橡胶助剂生产国和供应国,无论是橡胶促进剂还是防老剂,我国的生产技术水平、生产规模、产品质量都可以与国外任何一个国家和地区进行抗衡,因此今后国内橡胶化学品生产企业在国际市场竞争中,应密切合作,形成默契的互利互惠的竞争格局,从大局出发,避免价格战,以优质产品和理想的价格,竞争国际市场,保证我国橡胶助剂健康可持续发展。

3.3 调整结构,重视环保

欧盟 REACH法案并不是国外发达国家和地区提出的唯一“技术性贸易壁垒”,在此之前,在塑料添加剂、染颜料、医药、农药等诸多化学品领域,欧盟等发达国家和地区颁布过多种技术法规和标准,从以前法规实施对国内行业影响来看,是利弊皆有,可以说 REACH法案的实施对我国橡胶化学品来说也是机遇与挑战并存。我国橡胶助剂行业可以借助外部技术壁垒等压力,通过激烈的市场竞争,淘汰一些落后橡胶化学品的生产,如

目前尚在生产和使用的防老剂甲、丁,促进剂 NOBS DIBS等品种,彻底进行产品结构调整,也会在某种程度上促进国家立法限制和禁止一些高毒、低效、具有潜在环保危险的产品生产,促进我国橡胶化学品高档化、优质化、绿色化。

3.4 把握机遇,加快发展

欧盟 REACH法案并不是专门针对发展中国家更不是专门针对中国化学品生产,其实首当其冲受到影响的是欧盟地区的化学品生产商。REACH实施,首先欧盟橡胶化学品生产成本将获得提高,欧盟橡胶化学品的生产成本增加,将导致其产品在国际市场上竞争力的下降,而且目前全球橡胶化学品消费中心在亚洲尤其中国,因此 REACH法案的实施可能会导致部分欧盟生产规模不大的橡胶化学品企业关闭,给我国橡胶化学品生产提供机遇,因此国内生产企业在对待 REACH法案实施过程中,不仅要看到挑战与困难,更应积极寻求其中的机遇,加快我国橡胶化学品工业的快速发展,国内生产企业应继续坚持实施规模化战略,通过市场竞争尽快淘汰落后、产品质量差的中小型装置,在规模化基础上加快绿色助剂和拥有自主知识产权新品种的开发与生产,只有加快发展才能够应对所有来自内外部的挑战,唯有发展才是保障我国橡胶化学品健康成长的关键。

印度各公司合力开发矿用工程轮胎

印度巴拉特拉环球搬运有限公司日前宣布,由于矿用轮胎的市场需求量不断增大,决定扩大生产矿用原配和替换市场的工程轮胎业务。

应印度煤矿公司的需求, BEMIL将与阿波罗轮胎公司和 JK轮胎公司合作,开发、生产矿用工程轮胎。与轿车轮胎和载重汽车轮胎相比,矿用工程轮胎具有较高的利润,在市场中备受关注。同时,印度地区 80%的工程轮胎来自于进口。

2006~2007年度, BEMIL公司市场交易额达到 3.05亿英镑,税前利润为 3700万英镑,与同期相比上升 18个百分点。税后利润为 2400万英镑。BEMIL公司预定 2007~2008年度市场交易额目标为 3.75亿英镑。

苏 博

诺基亚公布

2007年一季度财政情况

诺基亚公司近日公布,2007年一季度净销售收入接近 2亿欧元,与 2006年一季度的 1.494亿欧元相比增长了 5060万欧元。营运利润 3900万欧元,比 2006年一季度的 1340万欧元增长了 2560万欧元。

今年第一季度的财政收益得益于俄罗斯市场中夏季轮胎销售量快速增长和冬季轮胎的销售量超过了前年,以及新开发的夏季轮胎受到广大消费者的青睐,在销售过程中起到了推动作用。该公司希望今年的销售收入可持续走高,预计净销售收入达到 9亿~10亿欧元,这主要依赖于在主要市场销售冬季轮胎产品的业绩。

苏 博