

短1年的时间里,天然橡胶成本平均每吨上涨2000元左右。

我们可以大体计算一下,如果在期货市场,这三家企业进行全额度的套期保值业务,在期货市场相对的合约上买入等量头寸,当其在现货市场每一次根据企业用胶需求而进行采购时,就相应的在期货市场上进行平仓,坚持牛市中买入套期保值原理,这样一年下来,理论上将避免2亿元成本增加的损失。虽然这只是公式化的计算,在实际操作中,可能会出现一定的误差,但总体上参与期货市场运作,通过套期保值,会比在调研中我们所了解的一些用胶企业通过其他手段进行成本降低的能效要好的多,如果不在期货市场进行相应的套期保值业务,实际数据已经说明仅成本原料的大幅增加,使企业的年终利润将会形成损失。关于这一点,我们可以从成山、三角在子午线轮胎生产规模扩大的同时,利润却出现增长率降低中可见一斑。

可见我国橡胶工业企业是构成期货市场天然橡胶期货品种的主流参与群体,然而事实上,这部分企业目前却远离于期货市场之外,这里有机制的原因,有期货市场宣传普及不足,以及对于期货概念错误理解等所形成的影响与制约。

2.3 天然橡胶市场格局前景展望,面向国际市场风险意识应增强

中国天然橡胶产不足需,长期依赖进口。近年来随着国内汽车工业的发展,以轮胎为首的橡胶需求日趋旺盛,天然橡胶的进口亦呈现增长趋势。据海关统计,1996年,中国进口各类天然橡胶55万t,到2001年,则增加到98万t,增长了78%。1996~2001年,我国共进口天然橡胶368万t,年均进口量为61万t,占同期新增资源总量的57%。预计今后进口天然橡胶占资源总量的比例还会上升,达到2/3以上。天然橡胶关税两年内将从20%~25%下降至20%,2004年将取消配额管理。2001年的进口量为86万t,2002年为92万t,2003年为85万t;2002年的关税为20%,2003年很可能保持不变。2002年1~10月的进口量已经达到了73万t,进口幅度自2000年以来大幅增长,国内产

量也稳步递增,今后每年的消费量将以5%~7%的幅度增加,这意味着中国橡胶工业企业在今后将面临越来越激烈残酷的竞争。

让所有的用胶企业在短时间内都能参与期货市场进行相应的套期保值业务,可以说是一种理想,也是一种美好的向往。然而现实情况又非常明显的摆在那里,如果没有期货市场,今后企业的生产经营将继续面临价格波动、成本反复变化增加的风险。现实与理想之间存在着一定的距离,当我们徘徊于理想与现实之间的时候,唯一能够去做的就是在认清本质问题之后,脚踏实地的去做一些实际的工作,尽量去缩短理想与现实之间的距离,使广大橡胶工业企业尤其是一些大型用胶企业,能够在短时间内进入期货市场,以比较稳妥的方式,以一种理性的模式参与期货市场运作。这需要交易所来做一些宏观方面的工作,同样更需要各地的期货经纪公司,加大研究力度,根据企业的实际情况做出详细而周密的运作方案,使企业能够在不久的将来真正打开期货市场大门。

注:感谢青岛保税区森泰达国际贸易有限公司、山东三角轮胎有限公司、山东成山轮胎股份有限公司、青岛国人集团、青岛新程仓储有限公司、中国商品检验公司山东分公司大力协助。另向上海期货交易所、世华期货信息研究中心、青岛国大期货经纪公司、辽宁汇鑫期货经纪公司、浙江永安期货经纪公司、浙江南华期货经纪公司、上海东景金属有限公司致谢。

胶价飙升轮胎企业遭殃

自2002年6月起,轮胎原材料价格全面上涨,特别是天然橡胶的增幅达到了100%,导致轮胎企业生产成本急剧增高,另一方面,国内轮胎市场的残酷竞争使得轮胎售价不能真实反映成本,提价就意味着放弃市场。业内人士日前指出:轮胎行业的新一轮竞争随着原材料的涨价已经开始,仅仅依靠加强管理、降低成本很难渡过这场原材料价格飞涨的“冷冬”。

在谈到轮胎原材料涨价的原因时,一位橡胶业资深人士指出:一是国内橡胶产量过低,轮胎生产需大量依靠进口天然橡胶;二是天然橡胶主要出口地东南亚市场,近些年来受经济不景

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。