

销售起到了强劲的拉动作用。在春节前,双星即精心策划,瞄准产品销量走势,对销售策略和品牌策略进行了一系列大胆的尝试和调整。在继续加大网络建设的基础上,采取了“进高端市场、卖高端产品”和“进大商场、超市”的营销策略,同时辅以广告举措,加大宣传力度,双星连锁店精心布置店堂、营造节日气氛。2005 年 1 月份,双星鞋类销售发货数量比去年同期增长了 29.63%;皮鞋、服装等销售更是一路飘红;轮胎、机械等其他产品的销售都实现了大幅度上升。

张艾丽

2004 年我国炭黑生产 继续快速发展

根据中国橡胶工业协会炭黑分会的统计,2004 年,35 家会员企业的炭黑产量为 96 万 t,加上上海卡博特的 11 万 t,中橡鞍山的炭黑 5 万 t,其他未报会员企业 and 非会员企业约 25 万 t,全国炭黑产量共 137 万 t。比 2003 年的 101.8 万 t 增加了 35.2 万 t,增长 34.6%。由于 2003 年的产量是国家统计局的数字(从 2004 年开始,国家统计局不再统计炭黑产量),2004 年的产量是炭黑分会的统计数字,后者更完全一些。由于统计口径变化,实际增长率要低一些。

炭黑产量增加的主要原因是:我国汽车和轮胎工业在宏观调控政策影响下,发展速度虽有所减缓,但仍在强劲发展。来自中国汽车工业协会的最新统计显示,2004 年我国汽车产、销量都达到 507 万辆,比 2003 年增长 14.2% 和 15.5%,增速减缓,但是仍然较快。与此同时,根据国家统计局的统计,2004 年我国轮胎(包括一部分摩托车轮胎)产量达到 23926 万条,同比增长 11.1%。其中子午线轮胎产量 10436 万条,增长 36%,仍然保持着较高的速度。

根据海关的统计,2004 年炭黑进口量为 11.4 万 t,出口量为 8.9 万 t,同比进口下降 12.3%,出口增长 56.1%。净进口量下降为 2.5 万 t。按此计算 2004 年炭黑的表观消费量为 139.5 万 t,比 2003 年的 109 万 t 增长 28.0%。

2005 年我国汽车和轮胎工业仍将以 10%~

15% 的速度快速增长,预测炭黑需求量将与此同步,达到 153~160 万 t。由于国内生产能力增长快速,产品质量提高,炭黑出口量将继续增加,并有可能超过进口量。

李炳炎

2005 年亚太炭黑会议 专用网站开通

经组织委员会半年多的辛勤工作,“2005 年第七届亚太炭黑会议”专用网站于日前正式开通。该网站的主要内容有:首页、会议概况、会议地点、签证或证件、气候、会议目的、论文板块、会议日程、登记方式、付款方式、赞助商利益、赞助商名单、会议住宿、组织机构等,欢迎炭黑、橡胶界同仁前往访问。“2005 年第七届亚太炭黑会议”专用网站的网址为 www.carbonblack2005.com。

徐 忠

朗盛在华合资生产橡胶防老剂

鉴于中国轮胎的持续增长,橡胶加工助剂市场开始受到世界精细化工生产商的广泛关注。名列德国第三大化工巨头的朗盛(Lanxess)公司近日宣布,将以轮胎和皮革加工助剂为突破口,加紧步入中国市场。

朗盛在华投资的重点,首先瞄准橡胶防老剂产品。最近,它与中方的两家投资伙伴——铜陵信达化工公司及安徽铜峰电子公司合作,组建安徽铜峰盛达化学有限公司。生产基地将建在铜陵经济技术开发区,该地区临近长江,位于上海以西约 500km 处。这也使朗盛成为首家在中国生产防老剂的外资企业。该项目采用朗盛公司的先进技术,将于 2006 年的下半年开始生产商品名为 Vulkanox 4020 防老剂,其化学名为 N-(1,3-二甲基丁基)-N'-苯基对苯二胺。这种防老剂具有非常出色的抗氧化、抗臭氧以及抗动态应力的性能,非常适合于高性能子午线轮胎的要求。该项目建成后,将为我国的轮胎工业提供高质量、高性能的防

老剂,推动中国轮胎工业的发展,并减少橡胶防老剂的进口。

朗盛公司是由拜耳化学公司和拜耳聚合物公司的部分业务合并而成的。自 2004 年 7 月 1 日开始,朗盛公司从拜耳公司中分离出来,成为一个新独立的跨国公司。朗盛在全球的功能橡胶、工程塑料、化学中间品以及功能化学品领域占有举足轻重的地位。

郭 毅

《欧洲橡胶》杂志为中国橡胶机械 举行首次新闻酒会

2005 年 1 月 20 日,美国阿克隆希尔顿酒店灯火辉煌,欧洲橡胶杂志组织为中国橡胶机械举行了有史以来第一次新闻酒会。中国化工装备协会橡胶机械专委会主任李东平成为会议的焦点人物,他在会上较详细地介绍了中国橡胶机械的情况,同时就加强与欧洲橡胶杂志等的联系和合作达成意向。

这次新闻酒会受到世界橡胶及橡胶机械行业和舆论的重视,参加会议人员级别相当高。包括《欧洲橡胶》杂志及《橡塑新闻》周刊副总裁 PANDA 先生、阿克隆市长助理 Deshazior 先生、美国化学协会主任 L. Miller 先生、美国固特异公司副总裁 Gray A. miller 先生、克虏伯销售经理 Claus Biernoth 等与会代表及记者共 30 多人参加会议。

与会代表对中国橡胶机械的发展表示惊讶和关注。通过新闻酒会的介绍和交谈,与会代表进一步认识到,世界橡胶机械的重点正逐步向以中国为首的亚洲转移,中国将成为世界橡胶机械的中心。《欧洲橡胶》杂志及《橡塑新闻》周刊等将加大对中国橡胶工业及橡胶机械的报道力度。以前《欧洲橡胶》杂志在世界橡胶机械排名中从来不考虑中国橡胶机械企业,从今年起将把中国橡胶机械企业排进去,估计中国有十几家橡胶机械企业将跻身世界 40 强。

另外,李东平主任还接受了《欧洲橡胶》杂志记者的专访,采访内容将在近期的欧洲橡胶杂志上刊登。

陈维芳

山东省轮胎出口面临反倾销威胁

日前,从山东省检验检疫局获悉,作为我国轮胎出口重要生产基地,年出口轮胎量占全国总量一半以上的山东,由于出口增幅过快,产品价格偏低,目前已面临国外反倾销的威胁。

轮胎出口的过快增长极易成为国外反倾销的首要理由,而近年来我国轮胎出口量增幅一直保持在 30% 以上。山东的出口增幅更是连创新高——2004 年出口轮胎交货值达 7.75 亿美元,同比增长 67.4%;2005 年 1 月出口交货值达 1.08 亿美元,同比增长了 278%。自去年以来,土耳其、印度、秘鲁等国已先后对我国出口轮胎提出反倾销调查,其中秘鲁已认定从我国出口的轮胎存在倾销行为,要征收惩罚性关税。另一方面,出口轮胎企业数量大增,相互间无序竞争激烈。以山东省为例,目前已有出口轮胎企业 65 家,比 2001 年增加了 21 家。为抢占国际市场,产品价格一降再降,特别是斜交轮胎价格极低,有的已是亏损出口。

面对严峻形势,山东省检验检疫局建议各级政府 and 有关部门加大轮胎生产、出口的宏观调控力度,加大政策、资金等方面的扶持力度,力促轮胎出口由数量型向技术型、效益型转变。

丁 晶

台湾南港轮胎进军浙江市场

近日,来自台湾省历史悠久的轿车子午线轮胎制造商——南港轮胎在杭州召开了产品发布会,为进军浙江市场迈出了第一步。南港公司创立于 1940 年,最初以生产胶鞋、人力车轮胎起家。1973 年开始生产子午线轮胎,迄今已有 32 年的历史。南港轮胎产品均经过电脑设计和赛车试验,刹车性、安全性、舒适性俱佳,且滚动阻力低,耐磨性、节油性好。产品销往 100 多个国家和地区,在美国、欧洲、中东、澳洲及东南亚等国家和地区均设有代理商。据悉,2005 年南港轮胎将全力开拓浙江市场,并加速扩充大陆经销点。

丁 晶