

丁二烯橡胶销售市场面临的形势及对策建议研究

刘鸿宇（中国石化化工销售有限公司华北分公司，北京 100000）

摘要：经济全球化趋势下各行各业都迎来了发展机遇与挑战，特别是丁二烯橡胶面临全新的销售格局。在丁二烯橡胶供需、生产工艺等不断变化的今天，丁二烯橡胶销售市场越发复杂和多变。相关企业为提高销售量，赢得市场竞争优势，必须准确把握行业趋势，创新销售理念及方式。一些丁二烯橡胶企业的销售面临较大挑战，未来这些企业需优化发展布局，构建现代化营销网络。基于此，本文重点分析了丁二烯橡胶销售市场形势，提出了对应的销售策略，以期在实际工作提供参考与借鉴。

关键词：丁二烯橡胶；销售市场；竞争形势

近年来，丁二烯橡胶的生产和销售越发受到了行业的关注，其产能、销量与轮胎加工等都存在直接关系。随着丁二烯橡胶市场的总体变化，部分企业在丁二烯橡胶销售方面面临一系列问题，无法提高销量或者存在不当竞争，扰乱了市场。在国际国内环境变化的今天，有关企业在丁二烯橡胶销售方面需保持创新意识，立足当下的销售量、渠道、资源等情况，把握发展全局，转变销售思路，整合现有的销售资源并开辟新的销售渠道，全面提升销售水平，促进企业的高质量发展。

1 合成橡胶生产情况

1.1 全球合成橡胶生产情况

根据现有数据，2022年全年全球合成橡胶总产量突破2000万t，主要产地在亚洲、欧洲与北美洲，其中亚洲产量最高，占据全球合成橡胶总产量的一半以上，高达55%，其次为欧洲，产能占全球总产量的25%。2022年合成橡胶的产能中，丁苯橡胶产能最高，约为总产能的1/3，其次为丁二烯橡胶，占比为21%。近年来，由于轮胎产品需求的增长，国内很多轮胎企业开始在东南亚、南亚等建厂，带来了新一轮的合成橡胶产业变革。

2022年丁二烯橡胶的总产能同比增长率约8%。结合丁二烯橡胶的全球生产情况，亚洲产能最高，占全球总产能的62.9%。

1.2 我国生产情况

我国合成橡胶的产能位居世界前列，仅2022年合成橡胶总产能就达678万t，总产量为484万t；丁二烯橡胶产能为166.2万t，位居全球第一，占总产能的26%。从产能规模角度分析，6-10万t的产能装置达84.2，占比50%，10万t以上的装置，达61万t，占比36.7%，其余为3-5万t小产能，占比较小。

综合产能利用率，2022年我国丁二烯橡胶开工率较高，超71%，位居全球前列，也是我国近年来开工高峰。

中石化、中石油丁二烯橡胶产能和产量较大，其他中小型企业其生产规模较小，产能及产量相对偏低。2019-2022年，中石化、中石油两家企业的丁二烯产量较高，占全国总产量的60%。2020以后，丁二烯橡胶产能持续增大，原料来源渠道更广，其他中小型企业的丁二烯橡胶产能也有所提高，为国内丁二烯橡胶市场带来了更大的发展潜力。

1.3 我国进口情况

虽然我国丁二烯橡胶生产规模持续扩大，但我国还需要依赖进口来满足丁二烯橡胶的需求。多年来因为需求的激增，我国丁二烯橡胶进口量有所增加，从韩国与俄罗斯进口量较大。

2 中国丁二烯橡胶销售市场面临形势

在全球市场上丁二烯橡胶主要为汽车轮胎、耐寒制品、缓冲材料、胶鞋、胶布等的原料。多年来丁二烯橡胶产业稳步发展，在全球范围内广受关注。综合总体的生产及需求情况，丁二烯橡胶的占比略高，市场份额大且竞争更为激烈。当前全球在追求低碳经济，在此大背景下传统的橡胶生产工艺逐步被新工艺所取代，这些新工艺更为高效、安全和环保。

2020年，全球前10位丁二烯橡胶生产企业的产能高达 308.8×10^4 t/a，这些企业的产能接近全球总产能的60%。

一般来说，大部分企业都用丁二烯橡胶用来生产轮胎。多年来全球的车辆需求量激增，刺激了轮胎生产，这是驱使丁二烯橡胶市场发展的关键。但是，用丁二烯橡胶生产轮胎时如继续采用传统的工艺，将产生较大的污染及消耗，不符合可持续发展的要求。为

此,相关企业必须推行绿色化工艺。

综合分析,中国丁二烯橡胶销售市场面临以下形势:

2.1 丁二烯橡胶产能过剩,民营装置不断扩产

根据产品理论,产品销售中市场供需是影响销量、价格等的重要因素,对丁二烯橡胶销售市场而言也是如此。相关企业在丁二烯橡胶销售过程中应关注市场供需情况,以制定最佳销售策略。目前丁二烯橡胶市场面临产能过剩的问题,早期丁二烯橡胶生产企业从生产和销售中获得了较大的利润,许多企业在高额利润的驱动下开始投资丁二烯橡胶的生产。市场上的丁二烯橡胶需求量虽相对较大,但如过多企业盲目加入生产队伍,势必引发产能过剩的问题,而实际需求量有限,一些小规模企业长期保持低销量,甚至给自身带来了一定的经济损失。因此,民营装置不断扩产的过程中,丁二烯橡胶产能过剩的问题越发突出,必须着力调节市场供需。

2.2 天然橡胶价格拉低,对丁二烯橡胶形成压制

丁二烯橡胶与天然橡胶均属于相对常见的类型,但二者的生产原料、工艺、价格方面有显著差异。丁二烯橡胶销售方面,产品价格是需要关注的一大方面。因为丁二烯橡胶的原料、生产工艺等,导致其价格一直居高不下。在技术进步的过程中,天然橡胶的价格持续走低,再加上在很多方面天然橡胶完全可取代丁二烯橡胶,在同等条件下人们更愿意选择低价的天然橡胶,这也增大了丁二烯橡胶的销售难度。

2.3 进口橡胶的冲击

当前的条件下我国虽具有了较强的丁二烯橡胶生产能力,其产能、产量等位居世界前列。但从行业整体趋势分析,在我国很多领域还依赖的是进口橡胶,部分国家的进口丁二烯橡胶存在性能、价格等优势,在一定程度上也对我国的丁二烯橡胶销售市场产生了一定的冲击。近年来,我国从俄罗斯进口的进口橡胶总数激增,在满足国内自用的同时也给部分国内企业造成了影响,尤其表现在丁二烯橡胶的销售上。

3 中国丁二烯橡胶行业竞争格局分析

“十二五”期间,许多企业因在长期的发展过程中意识到了丁二烯橡胶带来的高额利润,纷纷增大了在该项目中的投入。国内丁二烯橡胶行业、产业进入了高速发展阶段,开始了一系列生产探索,保持了高速发展。但是,这一时期丁二烯橡胶行业却面临产品同质化现象,不同企业所生产的丁二烯橡胶产品在性

能、工艺等方面并无显著区别,仅有极少数企业具有创新意识,生产出了更具竞争力的产品。从2016年开始供给侧改革以来,丁二烯橡胶产能虽依旧呈递增趋势,但增速明显放缓,一些企业虽引进了全新的生产装置,但因为产能过剩等问题,装置延后了投产时间,甚至部分企业的生产装置长期闲置,给企业运营带来了风险及损失。

到“十三五”末期,我国很多企业形成了丁二烯橡胶的专用生产线,其生产工艺明显进步,生产效率高,为企业创造了较大的经济效益。综合自有丁二烯橡胶生产线的企业,中石化和中石油的生产规模较大,两家公司的生产、产品等在市场上占据绝对竞争力。近年来,随着国家政策、生产技术等的变化,越来越多的民营企业开始丁二烯橡胶生产。

2020为一个全新的阶段,因为新冠疫情爆发,全球经济环境发生了显著变化,特别是在国内丁二烯橡胶需求量并未有显著的增长。2021年,部分企业的丁二烯橡胶新装置陆续投入使用,短时间内丁二烯产能有所扩大。结合已有数据,2021年全年总共释放新增丁二烯橡胶产能53万t,全年总产能明显高于2020年,增速较快。因为产能的扩大,再加上国内需求无明显变化,供需基本维持了平衡,整个市场上丁二烯橡胶价格较之前有所下降。

“十四五”期间,国内外市场有明显变化,我国即将建成投产35万t/a的丁二烯橡胶生产装置,这些装置中采用了更为先进的生产工艺与技术,效率高,效益大,一些装置具备生产稀土顺丁橡胶的能力。将稀土顺丁橡胶与镍基丁二烯橡胶相比,前者的耐屈挠性能、抗湿滑性能优越,利用这类型产品可生产出高性能、绿色化轮胎,符合行业现代化、低碳化发展的趋势。各企业需紧跟国家号召和行业趋势,尝试增加稀土顺丁橡胶生产装置,以生产出更具竞争力的橡胶产品。

4 国产合成橡胶销售市场新形势的对策建议

4.1 严厉打击劣质、走私产品

面对丁二烯橡胶所面临的产业形势,国家相关部门必须遵循现有的法律法规,保持良好的市场发展秩序,打击假冒伪劣、走私产品。总之,为更好地促进丁二烯橡胶的销售,国家及政府部门必须积极与行业协会合作,出台一系列法律法规和政策规定,从宏观上把握行业发展,为丁二烯橡胶销售提供法律支持、政策引导。比如,橡胶协会应联合海关及走私打击部

门做好走私产品的打击管理，成立专门的管理团队，负责查处、打击劣质、走私产品，避免这些产品影响市场供需及价格。

4.2 做好价格干预措施

丁二烯橡胶销售市场上，做好价格工作十分重要。有关主体需紧跟信息时代下的发展趋势，尝试建立橡胶产品的市场交流平台，在该平台上各主体共享橡胶产品的供需、价格等信息，当面临价格波动较大、频率变化快等特殊状况时，该平台应给出价格预警，督促各主体积极调整其工作策略，适当调整价格或者销售策略。当然，在有条件的情况下不同主体之间应相互合作，建立科学且合理的储备机制，比如，以橡胶协会带头，积极与各个地区的经销商交流，在价格波动明显的情况下介入一定的措施，保持价格的稳定性。另外，专业部门必须密切关注橡胶市场现货走私，适当参与到市场中，增大在国际橡胶市场上的话语权。而对于橡胶生产地区而言，其不仅需要着眼于生产本身，更需要积极关注电子平台、期货交易平台等，密切关注国内外丁二烯橡胶生产、销售等的基本情况。与此同时，在电子交易平台、期货交易中心应构建销售体系，丰富销售路径，在日常的工作中不仅需尝试增大会员数量，扩大会员队伍，还需要增大在产品服务中的投入，以电子商务交易中心为主建立仓储区，扩大异地交付能力，适当干预价格。

4.3 加快稀土顺丁橡胶转型升级步伐

当前的橡胶行业中，稀土顺丁凸显了其在绿色性方面的优势，如能继续增大在这一方面的生产和研发投入，即可加速产业转型。综合我国目前的轮胎行业生产情况，稀土顺丁的自主能力不足，主要依赖进口。朗盛公司在2014年提出，要生产出绿色轮胎，必须合理应用稀土顺丁，此后越来越多的企业开始研究稀土顺丁，甚至一些大型企业逐步建立了专门的生产线，申请了多项专利。

近年来，以法国米其林为代表的轮胎生产商开始大范围推广稀土顺丁技术，在此驱动下国内企业也开始尝试采用稀土顺丁技术，一些企业在这方面取得了技术成效。多年来我国的汽车保有量逐年递增，在此环境下人们的环保意识逐步提高，对轮胎性能等有了更高追求，这也为稀土顺丁的推广提供了更大的可能性。为此，丁二烯橡胶销售中相关企业必须寻求产业转型，增大在稀土顺丁等新型轮胎材料的使用，以带动轮胎行业的低碳化与绿色化。

4.4 其他建议

4.4.1 加大新技术研发和应用力度，降本增效

为保障丁二烯橡胶销售工作的顺利开展，相关企业必须根据目前的丁二烯橡胶产品性能、类型、价格、供需等各方面情况，增大在新技术的研发与应用投入，形成全新的生产技术，以生产出符合市场需求的新产品，或者用新技术取代旧技术，实现规模化生产，降低生产效率，为企业创造更大的利润。

4.4.2 统筹规划

丁二烯橡胶销售工作的复杂性较高，为保障销售的创新性，有关部门必须保持战略性思维及眼光，做好统筹性工作，统筹现有的资源、渠道等，更新装置、引进技术。

4.4.3 拓展应用领域

丁二烯橡胶的需求量相对较大，面对丁二烯橡胶销售的市场形势，相关人员必须尝试拓展丁二烯橡胶的应用范围，只有如此，才能更好的拓宽销售渠道、扩大销售范围。

4.4.4 做好市场研判

任何类型及任何情况下的企业，在销售产品时都必须考虑市场趋势，以客户需求为中心制定更为科学的销售策略。丁二烯橡胶销售方面也是如此，相关人员在日常的工作中需收集大量的市场信息，并整合这些信息进行市场研判与分析，如从市场研判中了解用户的需求、行业发展规律及趋势等，用这些信息来指导企业的未来发展。

综上，丁二烯橡胶的应用范围广、价值高，在当前很多产品的生产中都需要利用丁二烯橡胶。我国目前丁二烯橡胶销售市场复杂和多变，相关企业必须结合目前趋势，增大在销售、生产等方面的创新力度。

参考文献：

- [1] 程竹杰, 谭露露, 刘胜利. 国内丁二烯橡胶行业现状 [J]. 石化技术, 2022, 29(11): 44-46.
- [2] 刘改. 钕系丁二烯橡胶的生产现状及研究进展 [J]. 橡胶科技, 2022, 20(09): 421-425.
- [3] 许杰. 全球丁二烯橡胶供需分析及预测 [J]. 世界石油工业, 2021, 28(04): 51-57.
- [4] 刘建玲. 国产天然橡胶销售市场面临的形势及对策建议 [J]. 中国热带农业, 2021(06): 4-8.

作者简介：

刘鸿宇 (1981-)，男，汉族，河北新乐人，硕士，中级经济师，研究方向：营销管理。