

橡胶大跌，涨价潮有望降温？

上周，轮胎上下游行情有哪些变化？本周又有哪些趋势？一起来看看吧！

橡胶期货大跌，合成胶上涨

天然橡胶方面，预计短时天然橡胶市场或呈现震荡偏弱走势。随着台风影响减弱，未来产区进入旺产，季节性上量预期较强，制约原料价格走势，叠加海外政策影响，市场交易降温，拖拽胶价。但宏观政策刺激仍有较多不确定性，资金情绪干扰加剧，橡胶仍有向上驱动。整体来看，基本面前期利好逐渐消化，短时胶价或继续呈现震荡偏弱。

名称	本周升盘价/均价	上周均价	环比变化	上周情况及本周趋势	数据来源
橡胶主力	18210	19815	-8.10%	台风影响减弱，未来产区进入旺产，季节性上量预期较强，制约原料价格走势，叠加海外政策影响，市场交易降温，拖拽胶价下行	股市通
丁苯橡胶	17066	16583	2.91%	原料丁二烯内外盘价格下跌，期货盘面价格大幅下挫，业者谨慎情绪明显，且下游买盘陷入观望，预计丁苯震荡整理。	明源橡塑
顺丁橡胶	16570	16370	1.22%	当前顺丁生产企业存在边际利润，供应面整体或变动有限，供价下调后市场紧张氛围缓解，原料丁二烯行情存走弱预期，成本面略有松动，下游采购或持续压价，预计顺丁弱勢整理为主	明源橡塑
炭黑N330	7800	8200	-4.88%	上游原材料高温煤焦油跌幅扩大，下游主市场轮胎因假期开工下滑，整体需求疲弱，场内炭黑新单商谈冷淡，市场反馈，炭黑新单成交价格继续下滑	隆众资讯
帘线用钢 LX72A	4680	4680	0.00%	价格稳定	隆众资讯

合成橡胶方面，上涨的主要原因是成本端丁二烯以及替代品天然橡胶的走强。与天然橡胶的基本面均存在原料供应偏紧、自身库存不高且需求平稳的情况，因此，橡胶板块基本面较好，整体走势偏强。

国庆节前节后合成橡胶上涨，归因于天气端扰动造成的天然橡胶强势拉涨。目前，合成橡胶价格过快上涨导致下游终端抵触情绪持续存在，溢价报盘成交已经出现阻力，预计下周期价格高位整理为主。

炭黑方面，近期原料端上游焦炭价格走势偏强，下游深加工企业亏损难改，整体走势依旧偏弱，成本端支撑不佳；下游需求端近期采购多刚需为主，新单压价严重。炭黑市场近期利空因素不减，价格或将继续下行。

假期部分轮胎厂停产检修

开工率方面，周期内多数半钢胎企业装置运行平稳，个别“国庆节”假期检修企业装置排产恢复至常规水平，带动样本企业整体产能利用率小幅提升。

“国庆节”假期期间部分全钢胎企业安排7天左右检修，虽然节后多家企业按计划复工复产，但装置排产处于逐步恢复状态，整体产能利用率提升幅度受限。库存方面，国庆小长假贯穿，物流运输受限，对企业出货量形成一定抑制，假期之后，随着物流运输逐渐畅通，半钢胎企业整体出货量稍有增加，成品库存呈现小幅走低态势。全钢胎出货量相交上月底放缓态势明显，叠加周内随着检修企业开工恢复，产出量增加，库存储备量环比提升。

数据类型	10月10日	10月3日	环比变化率
半钢胎周度开工率	78.77%	76.98%	+1.79%
全钢胎周度开工率	42.31%	41.76%	+0.55%
半钢胎周度库存	36.96天	37.08天	-0.12天
全钢胎周度库存	42.15天	41.91天	+0.24天

1、开工率：本周半钢胎样本企业产能利用率为78.77%，环比+1.79个百分点，同比+0.83个百分点；全钢胎样本企业产能利用率为42.31%，环比+0.55个百分点，同比-22.04个百分点。

2、库存：本周半钢胎样本企业平均库存周转天数在36.96天，环比-0.12天，同比+1.04天；全钢胎样本企业平均库存周转天数在42.15天，环比+0.24天，同比+2.56天。

3、市场价格：全钢胎方面，本周期轮胎市场交投价格稳定，周内“中秋节”贯穿，代理商休假居多，周期内出货量较少，终端门店出货量尚可，周内消化库存为主，补货后延。另外，周期内因轮胎主要原料价格走高，市场有少量对轮胎价格看涨声音，但多数表示需求疲软，看稳居多。

半钢胎方面，本周期国内四季胎市场价格稳定，

市场常规走货，需求暂未有明显增加，雪地胎市场渠道备货为主，部分工厂表示产能不足，供应偏紧，亦有工厂对需求看空，排产谨慎，实际需求表现仍需观望。

全国物流保通保畅运行情况

据国务院物流保通保畅工作领导小组办公室监测汇总数据，10月7日-10月13日，全国货运物流有序运行，其中，全国高速公路累计货车通行5539.9万辆，环比增长37.68%。

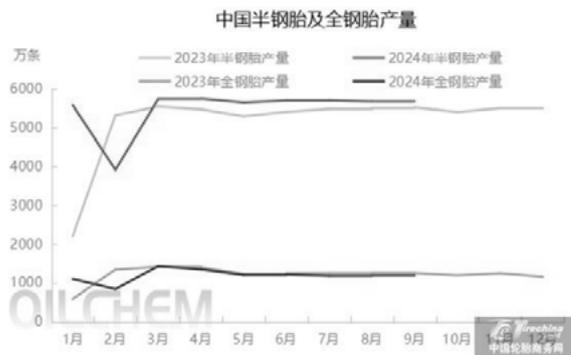
邮政快递累计揽收量约36.51亿件，环比下降16.79%；累计投递量约36.19亿件，环比增长15.7%。

九月轮胎产量

据测算，2024年9月，中国半钢胎产量为5661万条，环比-0.14%，同比+2.57%；中国全钢胎产量为1202万条，环比+0.92%，同比-4.15%。9月轮胎产量环比小幅波动为主。

轮胎行情展望

预计下周期全钢胎样本企业产能利用率将明显提升，下周期检修企业装置排产逐步恢复至常规水平，



将带动整体样本企业产能利用率明显提升。半钢胎企业排产基本趋于稳定，产能利用率小幅波动为主。

市场方面，下周期全钢胎部分企业涨价政策落实，涨价前代理商逐步补库，渠道整体库存将有所提升，然终端需求不足，门店多以刚需补货为主。半钢胎方面，四季胎常规走货为主，雪地胎市场交投活跃度提升，带动市场整体出货量。出口市场方面，多数仍将维持常规走货，对企业整体出货量形成支撑。

摘编自“中国轮胎商务网”

轮胎行业巨头，收购上游公司

龙星化工10月9日公告，其全资子公司山西龙星新材料科技发展有限公司与金鼎钢铁集团煤焦化有限公司（交易对方）拟签署《合作意向书》，就股权交易及山西龙星增资扩股事宜达成初步合作意向。



山西龙星拟以自有资金，通过现金方式收购交易对方持有的山西金鼎潞宝炭材料有限公司100%股权。炭材料公司为山西龙星上游工序公司，此举可实现专业优势互补，同时满足山西龙星优化原料结构需求。

为加深上下游合作，收购完成后，山西龙星拟将注册资本由5.5亿元增至7.5亿元，其中龙星化工拟以现金向山西龙星增资1.25亿元，交易对方拟以现金向山西龙星增资7500万元。增资完成后，龙星化工持有山西龙星90%的股权，交易对方持有山西龙星10%的股权。

资料显示，龙星化工是专业从事高品质纳米级炭黑、白炭黑研发、制造和销售的高新技术企业，产品被广泛用于轮胎、胶管、减震件、密封件、电缆等橡胶制品，以及塑料制品、涂料、电池材料添加剂等众多应用领域。

该公司炭黑产品主要在橡胶行业中使用，众多知名大型轮胎企业与公司建立了长期稳定的合作关系，包括风神轮胎、中策集团、玲珑轮胎、赛轮轮胎、米其林、普利司通、大陆马牌、韩泰等。

摘编自“中国轮胎商务网”

森麒麟摩洛哥工厂正式投产！

森麒麟开启摩洛哥新篇章

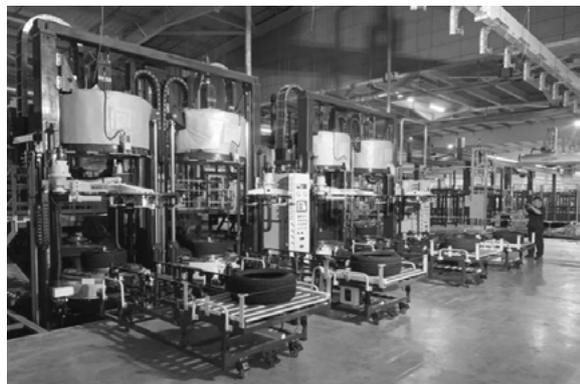
“摩洛哥工厂2024年9月30号10点11分（摩洛哥时间），首锅17寸、18寸，硫化开锅！”森麒麟（股票代码：002984.SZ）

森麒麟董事长秦龙先生宣布公司摩洛哥工厂首批轮胎产品正式下线，这标志着森麒麟继在泰国成功运营两座智能化工厂后，跳出中国轮胎产能日益集中的东南亚地区，顺利实现“出海2.0”，森麒麟凭借这一重要落子进一步完善了全球产能布局，实现全球产能“黄金三角”，对稳步推进公司“833plus”战略目标、提升行业地位具有重要深远意义。

让世界感受“森麒麟速度”



自2023年10月21日正式开工建设到2024年9月30日正式投产运行，仅用时11个月成功打造一座年产1200万条高性能乘用车轮胎的智造工厂，公司展现的“森麒麟速度”令人赞叹。



森麒麟摩洛哥工厂作为摩洛哥2023年引进的最大外商投资项目，受到中摩两国政府的高度重视，中

国驻摩洛哥大使李昌林先生在2023年中国和摩洛哥建交65周年署名文章中，提及森麒麟摩洛哥工厂项目对推动中摩双边共商共建共享及互利合作方面的重要意义。中摩双方均将森麒麟摩洛哥项目树立为样板工程，对项目的推进建设提供多方助力，与此同时在摩洛哥项目筹备及建设期间，森麒麟董事长秦龙先生在摩洛哥一线指挥督战，全力确保项目顺利开工、建设、投产。

“森麒麟”魔幻工厂“推进中国式现代化



此番森麒麟的全球第四座智造工厂，被行业誉为“森麒麟摩洛哥魔幻工厂”，在设备选型、工艺布局、系统集成等方面不断优化，智能化程度不断提升，或将成为轮胎行业智能化新的风向标，代表中国轮胎生产智造在全球出海开拓中的领先地位进一步巩固。森麒麟摩洛哥工厂也是目前摩洛哥唯一一家轮胎企业，代表了中国轮胎智造第一梯队的水平与能力，是中国轮胎行业“新质生产力”的出海典型，将一座全球最先进的轮胎智造工厂带到了摩洛哥。



森麒麟高品质、高性能轮胎产品畅销全球150多个国家和地区，订单需求持续处于供不应求状态，摩洛哥工厂2025年将实现大规模放量，预计全年可释放600-800万条产量，2026年实现满产1200万条产量。

目前意向订单已远超明年计划产量，森麒麟全球市场供不应求的订单状态可见一斑。

在以新型工业化推进中国式现代化的新征程上，森麒麟始终坚持用数智技术、绿色技术改造提升传统产业，推动中国轮胎行业的高端化、智能化、绿色化

发展，用国际视野引领行业方向，以创新精神迎接时代潮流。此番“森麒麟摩洛哥魔幻工厂”正式投产运行，将进一步夯实公司参与全球化竞争的基础，为公司实现“创世界一流轮胎品牌、做世界一流轮胎企业”的企业愿景提供强劲动能，同时有望持续提升中国轮胎乃至中国新质生产力在全球市场的话语权和号召力。

摘编自“中国轮胎商务网”

位列第一！赛轮强势领跑工程胎市场

9月11日，2024年度中国轮胎企业排名发布会在江苏苏州召开。大会上，《中国橡胶》发布了“2024年度中国轮胎企业排行榜”与“2024年度中国境内轮胎企业排行榜”，中策橡胶集团股份有限公司（以下简称“中策”）一举夺得双榜TOP1，连续十五年蝉联国内轮胎企业排行榜第一名。

中策登顶双TOP1的头号功臣无疑是旗下核心品牌朝阳轮胎的明星产品——朝阳1号系列。此前，全球领先的资本市场行业顾问——弗若斯特沙利文(北京)咨询有限公司，根据2023年中国轮胎市场上，各中国轮胎品牌的高端系列在中国内地(不含港澳台)的销量做出的一项行业调研显示，朝阳1号成为中国轮胎品牌高端系列全国销量第一。

朝阳1号取得这样的成就，不仅彰显了朝阳轮胎的产品实力与品牌实力，也彰显了朝阳轮胎在中国高端轮胎上的引领地位。而为让“朝阳1号，全国销量第一”的品牌认知更加深入人心，进一步擦亮中国高端轮胎名片，朝阳1号近日携手分众传媒霸屏20城，覆盖超2亿人次城市主流消费人群，强势引爆新一代高端轮胎。

技术创新带动产品升级，朝阳1号卓越品质引领市场

随着全球汽车工业的快速发展，汽车生产对轮胎的要求不断提升，国产轮胎向高端化迈进是必然趋势。

高端化首先考验的是企业的产品实力，技术革新

则成为引领产品升级、迈向高端化的核心驱动力。朝阳1号自上市以来广受赞誉的卓越性能就源于中策的技术革新。特别是今年年中，中策“天玑乘用车胎技术系统”全球首发，成为未来轮胎领域技术发展新的标杆。



“天玑乘用车胎技术系统”依托八大研发核心能力和十二项关键技术，不仅可以实现轮胎研发的整体化

解决方案，还可提供轮胎制造的系统性技术方案，以“硬件+软件”为研发双引擎，在实现性能相互协调的同时，通过多渠道满足轮胎单一性能提升，真正突破了传统的“魔鬼三角”理论，满足六边形性能需求，达到更多维度的“蜂巢平衡”。

依托于“天玑乘用车胎技术系统”的朝阳1号轮胎全面突破性能边界，在抓地、安全、静音、节能等多方面实现颠覆性提升。具体来看，升级到第二代超级混合动力橡胶配方，并突破传统硫化技术瓶颈，滚动阻力降低5%，降低油耗；综合行驶里程提升30%，延长使用寿命，降低用户的更换成本；独创的消音栓阵技术，胎噪降低12%；黄金比例导流沟槽设计，有效提高轮胎的排水性和湿地抓地力，提升轮胎应对复杂路况的能力，提高安全性。

综合来看，中策通过技术革新带动产品升级，用最直观的性能升级和节能降耗带给驾驶者更优更愉悦的驾乘体验。同时，朝阳1号也树立起了国产高端轮胎新的标杆，引领国产轮胎行业跨入新的时代。

值得关注的是，朝阳1号作为新一代高端轮胎，正在以卓越的性能和品质赢得越来越多国内外车企的青睐，带领国产轮胎品牌打破外资品牌在高端汽车原配轮胎市场的垄断。在国产高端化汽车加速崛起的今天，以朝阳1号为代表的朝阳轮胎已经成为助力中国汽车赶超世界的重要力量。



占领消费心智高地，树立高端品牌心智标杆

除了产品高端化，基于产品打造品牌力也是关键。尤其是在这个“酒香也怕巷子深”的时代，国产轮胎品牌更需要通过提升品牌声量，让更多消费者认知、认可自身价值。为此，朝阳轮胎聚焦于高端轮胎品牌价值，发力品牌推广，提升品牌知名度，占领消费者心智高地。

我们看到，朝阳轮胎近年来频繁亮相国内外重大

展会及世界级赛事，在全球视野的关注下展示国产高端轮胎的实力。特别是在过去的一年，朝阳轮胎以赞助、参赛等多种方式亮相全球各大顶尖赛事，不仅为参赛选手提供出色的产品和技术支持，还助力多位选手问鼎冠军，品牌价值持续飞跃。

在专业领域不断提高话语权的同时，朝阳轮胎在品牌营销和传播上持续进阶，扩大品牌在更广泛消费者人群中的影响力。

在线上，朝阳轮胎2023年开启抖音直播，成为率先启动直播带货的轮胎品牌，拓宽销售渠道的同时，打开知名度。朝阳轮胎还在线上打造原创IP，传播专业知识，树立品牌专业形象，并利用小红书、视频号等新媒体营销，推动品牌、销量双增长。

在线下，朝阳轮胎更是打破行业固有模式，不断探索更加新颖高效的营销方式。今年9月，朝阳1号先是爆改上海百年地标武康大楼，利用AI、CGI技术打造未来科技工厂，以超真实视觉效果，吸引消费者注意力，让消费者直观地感受朝阳1号的硬核技术实力。与此同时，这种新奇有趣的营销激发观者的分享欲，推动品牌在社交媒体上的传播，扩大营销辐射范围，提升品牌影响力。

当下，朝阳1号又携手分众传媒，强势登陆杭州、广州、深圳、宁波、东莞等20座城市楼宇电梯广告，覆盖超2亿人次城市主流消费人群。利用分众电梯广告“必经、高频、低干扰”的优势，强效触达目标受众，在他们的心智中植入“中国轮胎品牌高端系列全国销量第一！”的品牌认知，并让更多车主信任朝阳1号，认准“高端轮胎，就选朝阳1号”。

另外可以预见的是，在分众电梯广告的助力下，朝阳轮胎将强势引爆朝阳1号“新一代高端轮胎”的品牌价值，触及更多潜在用户，加速高端轮胎的普及。于品牌而言，品牌声量与销量得到进一步爆发；对行业来说，重塑消费者对国产轮胎的认知，引领国产轮胎高端化、品牌化进程。

在高端轮胎成为大势所趋的今天，我们看到朝阳轮胎不断追求技术革新与品质提升，重塑国产轮胎的品牌形象，更在全球市场上展现中国制造的实力。未来，我们相信朝阳轮胎将继续突破自我，追求卓越，做好中国高端轮胎标杆，以更强大的形象屹立于世界品牌之林。

摘编自“中国轮胎商务网”

青岛双星公布重大重组方案 锦湖轮胎将成为青岛双星控股子公司

9月24日，青岛双星公布了重组锦湖轮胎股权的交易方案，最终确定按49.27亿元重组锦湖轮胎股权，交易完成后，锦湖轮胎将成为青岛双星的控股子公司。同时，控股股东双星集团及城投创投等对锦湖轮胎未来四年的业绩做出承诺，显示了对锦湖轮胎未来的发展信心。按2023年数据，青岛双星营业收入约47亿元，锦湖轮胎营业收入约219亿元，重组后的青岛双星营业收入将超过260亿元。

今年以来，上市公司并购重组市场持续升温，证监会也在持续优化重组政策环境。9月12日，中国证监会主席吴清表示，中国证监会将进一步全面深化资本市场改革，不断提高上市公司质量和投资价值，充分发挥多层次资本市场体系功能，支持企业通过股债融资、期货风险管理等渠道发展壮大，多措并举活跃并购重组市场。双星此次重大资产重组无疑踏准了资本政策的时间节奏。

估值公允 符合市场普遍预期

今年4月，青岛双星公布《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》，公司拟对锦湖轮胎股权进行重组。重组完成后，青岛双星将持有锦湖轮胎45%的股份并控股锦湖轮胎。

此次公布的重组方案，详细披露了重组的具体内容，特别是此前市场普遍关注的估值定价。方案显示，为确保估值合理性，评估机构依据公司未来盈利能力和运营表现，选择了能够体现公司内在价值的评估方法。交易各方依据评估结果，最终确定本次重组交易对价合计为49.27亿元。

分析人士认为，上述评估选用的方法合理，符合国际规范。按评估报告，锦湖轮胎估值的市盈率为14.16倍，低于可比案例19.92倍的平均值。

承诺业绩 锦湖发展前景可期

基于对锦湖轮胎未来发展和盈利能力的充分信心，控股股东双星集团、城投创投等对锦湖轮胎未来四年的业绩做出承诺。按照承诺，锦湖轮胎与2023年相比，从2024~2027年四年扣非归母净利润复合增长率

超过11%。若累计利润当年未达到承诺值，则业绩承诺方将就不足部分进行补偿。此外，双星集团、城投创投通过本次重组取得的上市公司股份锁定期为3年，进一步保障了投资者的利益。

上述业绩承诺不仅为青岛双星及其股东特别是中小股东的利益提供了保障，减少因并购重组带来的不确定性风险，同时也必将推动锦湖轮胎的进一步发展。

业内人士认为，控股股东业绩承诺的底气在于双星独特的跨国治理模式和锦湖轮胎近年来卓越的经营表现和发展趋势。自2018年控股锦湖轮胎以来，双星集团以“激发锦湖人的智慧和斗志”为切入点，探索和推进锦湖轮胎“在董事会领导下以社长为核心独立经营”的职业经理人新模式，推动了锦湖轮胎“涅槃重生”，成为行业发展速度最快的轮胎公司。

2023年，锦湖轮胎实现营收40414亿韩元（约合人民币219亿元），比2020年增长了86%，并创历史新高；营业利润同比增长1677%。2024年上半年，锦湖轮胎实现收入21764亿韩元（约合人民币115.5亿元），同比增长8.7%，实现利润2249亿韩元（约合人民币11.9亿元），同比增长245%，上半年利润已接近去年全年利润水平。按评估预测，未来五年锦湖轮胎收入仍将保持增长态势，预计2028年收入将达5.18兆韩元（约合人民币275亿元）。

业内人士表示，锦湖轮胎作为韩国市场份额第一且全球知名的轮胎企业，2024年全球轮胎75强排名第13位，双星轮胎加锦湖轮胎，营业额将进入全球前十，毋庸置疑是极其优质的资产。锦湖轮胎名列“亚洲品牌500强”轮胎行业第二位，双星轮胎名列“亚洲品牌500强”中国轮胎榜首。此次交易完成后，双星与锦湖之间的协同效应也必将持续放大，在经营业绩、资产规模、产业发展、市场拓展、品牌影响等多方面给青岛双星带来“五大利好”，青岛双星将成为中国轮胎行业顶级上市公司，加快成为世界一流轮胎企业的步伐。

摘编自“中国轮胎商务网”

积极拓展海外市场，国内橡塑企业国际竞争力不断提升！

塑料制品应用广泛，从基础原料到高端应用已参与到众多行业的各个环节，包括但不限于轮胎、塑料管道、橡胶制品、密封件、医疗设备等领域。中国作为全球最大的制造业基地，橡塑制品行业发展迅速，值得一提的是，在当前国内市场竞争加剧的背景下，越来越多中国橡塑制品企业开始积极拓展海外市场。今年以来，伊之密、海天国际等橡塑企业在全球化方面就有不少新动作。

伊之密作为模压成型装备行业的领先企业，正凭借其敏锐的市场洞察力与坚定的全球化发展战略，稳步拓宽其在全球市场的版图。继今年泰国子公司、墨西哥子公司相继开业后，在10月10日，伊之密又举办了盛大的美国俄亥俄工厂扩建投产典礼及开放日活动。

据了解，此次扩建项目总投资规模超过1100万美元，涵盖了44000平方英尺的主题建筑及内部硬件设施，从项目调研、设计规划、施工建设到最终交付，历时三年之久。在活动现场，伊之密董事长兼总经理甄荣辉先生表示，此次扩建项目是伊之密近年来在北美乃至全球范围内最大的投资项目之一。

该项目将显著提升伊之密在北美及全球市场的地位，为实现“成为成型装备领域世界级企业”的战略目标提供强有力的支持。未来，公司有望进一步加快对美国南部市场的响应速度，并考虑启动第二个建设项目，以持续推动伊之密在全球市场的拓展。

海天国际深耕泰国市场已20余年，并于2016年成立海天泰国全资子公司，不断推动当地制造业的升级与发展。9月27日至28日，海天泰国在曼谷举办了为期两天的工厂开放日活动。

本次开放日，展示了海天国际的创新技术和全球化战略的重要成果，充分展现海天在泰国市场的深厚底蕴，也加深了海天与泰国客户的交流与合作，为中资企业在泰国及东南亚地区的发展提供了有力支持。未来，海天将深耕泰国市场，持续深化全球化战略，通过技术创新和本地化营运，为全球客户提供更优质的产品与服务。

全球化也一直是金发科技发展过程中的重要战略之一，其正从研发、生产、物流、售后等环节持续加强海外市场的本土化供应能力，为更多的全球化企业提供体系化的材料产品。目前，除原有美国、德国、印度、马来西亚等工厂外，金发科技还在积极推进越南、波兰、墨西哥的工厂建设。其中，越南工厂已于今年7月开机生产。

值得一提的是，在全球化步伐不断加快的背景下，金发科技海外收入也在持续增长。根据企业年报，2013~2023年，金发科技海外业务营收规模已从11.89亿元快速扩大至79.41亿元，年均增速达到20.91%。而在2024年上半年，其海外产品销量又同比增长28.55%。上半年公司营业收入233.47亿元，同比增长14.73%；其中，海外产品销售12.09万t，同比增长28.55%。

在全球化的背景下，目前大批橡塑企业正在积极拓展海外市场，通过并购、合作、扩大投资等方式，不断提升自身的国际竞争力。未来，预计更快适应市场变化和挑战的企业，或将在市场占有率和竞争上占据更多优势。

摘编自“塑料机械网”



海天国际闪耀乌兹别克斯坦展会，共绘一带一路新蓝图

2024乌兹别克斯坦塑料橡胶展览会



近日，2024乌兹别克斯坦塑料橡胶展览会(Plastex Uzbekistan 2024)在塔什干展览中心圆满举行。本次展会是乌兹别克斯坦的专业橡塑展览会，也是中亚地区橡塑行业的重要盛会，吸引了来自全球的行业专家和参展商，共同探讨橡塑行业的发展趋势和市场机遇，推动乌兹别克斯坦橡塑产业的快速发展。

现场盛况：技术与热情交融

展会现场，海天国际的展位人潮涌动，参观者络绎不绝，观众纷纷驻足参观、咨询。海天工作人员耐心细致地为客户讲解，演示设备的操作流程，展现了海天团队的专业与热情。



展会现场

海天国际展出的两款明星机型——MA3800F/1280和MA2000/770GII，以其高效的生产方案和卓越的性能，吸引了众多专业观众的目光。

其中，海天MA3800F/1280现场演示1出6的模内贴冰激凌盒方案，通过高速注射成型工艺，仅需6.5 s的周期，轻松实现高效生产。整体方案集高效、稳定、节能等多重优势于一体，展现了海天在薄壁高速包装领域的专业实力，成为了现场的明星机型。

MA2000/770GII展会现场演绎1出2的拖把柄的生产制造，展示了海天在日用品制造领域的卓越性能，成为本次展会的亮点。该机型是延续MA系列的经典之作，不仅在配置上表现出色，在保证高品质的同时，提供了极具竞争力的性价比优势，真正实现了高性能与高性价比的完美融合。

响应“一带一路”，海天国际深耕中亚市场

在国家一带一路倡议的推动下，中亚地区逐渐成为全球经济的新兴增长点。海天国际顺应这一历史潮流，深耕中亚市场，积极与中亚国家开展产业合作与技术交流。

作为“一带一路”倡议的重要参与国，乌兹别克斯坦注塑机市场正迎来充满机遇的发展时期，橡塑市场潜力巨大。此次展会，不仅是海天国际展示深厚技术实力的重要平台，更是海天国际积极响应“一带一路”倡议、深耕中亚市场的体现。

随着公司在中亚市场的不断深耕，未来，海天国际将不断优化升级产品方案和服务体系，以更好地满

足乌兹别克斯坦当地市场及中亚市场的多元化需求。进一步加大在中亚市场的投入力度，为中亚国家提供了更具卓越性能、高性价比的注塑解决方案，并通过技术创新和人才培养等方式，助力当地实现产业转型和升级，持续为全球客户创造更高价值。

摘编自“塑料机械网”

伊之密美国工厂扩建：深耕北美市场，持续构建全球竞争力

当地时间10月10日，伊之密(YIZUMI-HPM CORPORATION)举办了盛大的美国俄亥俄工厂扩建投产典礼及开放日活动。此举是继今年伊之密泰国子公司、墨西哥子公司相继开业后，公司在全球布局中的又一重要里程碑，进一步彰显了公司在全球市场持续扩张和深耕的决心。

PART 01 携手各界精英 共绘北美发展新蓝图

活动现场，伊之密董事长兼总经理甄荣辉先生发表了致辞。他首先回顾了2011年伊之密的重要里程碑——成功收购拥有超过百年历史的美国知名机械制造商HPM及其全部知识产权。这一举措极大地增强了伊之密在国际市场上的竞争力。

甄荣辉先生强调，通过借助HPM这一知名品牌，伊之密不仅巩固了现有的国际市场地位，还加大了对战略性市场的开发力度，实现了在海外市场的新突破，全面提升了伊之密的国际化形象。

接着，甄荣辉先生介绍了俄亥俄工厂的扩建工程。他指出，此次扩建项目总投资规模超过1100万美元，是伊之密近年来在北美乃至全球范围内最大的投资项目之一。该项目将显著提升伊之密在北美及全球市场的地位，为实现“成为成型装备领域世界级企业”的战略目标提供强有力的支持。未来，公司有望进一步加快对美国南部市场的响应速度，并考虑启动第二个建设项目，以持续推动伊之密在全球市场的拓展。

随后，北美压铸协会(NADCA)主席 Mike Meyer先生受邀出席了活动，并发表了热情洋溢的致辞。伊之

密的众多高层管理人员、合作伙伴及客户齐聚一堂，共同见证了这一重要时刻。

PART 02 技术分享显实力 共鉴创新与战略宏图

在掌声与欢呼声中，伊之密的高层领导与嘉宾们依次步入舞台，共同参与了剪彩仪式。一根彩带承载着美好祝愿与殷切期待，随着剪刀轻轻一挥，五彩斑斓的彩带随风飘扬，预示着伊之密未来的辉煌篇章正徐徐展开。

在庆典上，伊之密的高层领导及资深技术专家除了展示扩建成果外，还向客户和公众传达了其全球化运营战略及目标，并介绍了子公司的销售及服务能力以及所能提供的整体解决方案。



梁俊凌 | 伊之密注塑机事业部国际业务发展中心北美洲区销售总监兼YIZUMI-HPM CORPORATION执行总经理——《公司综合介绍及美国新工厂规划》。



李金帅 | 伊之密注塑机事业部国际业务发展中心技术服务部高级售前支持工程师——《注塑创新型工艺》。



史蒂芬·费睿泽 | 伊之密压铸机事业部副总经理兼压铸及金属成型首席战略官——《采用先进技术的高性价比压铸解决方案》。

为了更直观地展示这些战略和解决方案的实际应用效果，伊之密特别安排了工厂参观与交流互动。通过实地探访美国俄亥俄生产工厂，客户们深入了解了伊之密的先进技术和制造工艺，从而进一步增强了他们对伊之密品牌及其产品的信任与认可。

在全球制造业格局不断变化的背景下，伊之密作为模压成型装备行业的领先企业，正凭借其敏锐的市场洞察力与坚定的全球化发展战略，稳步拓宽其在全球市场的版图。其中，伊之密位于美国俄亥俄州的生产工厂扩建项目，无疑是其在深化北美市场布局、强化全球竞争力方面的一项重大战略行动。

扩建项目的初衷旨在大幅提升伊之密在美国的整机与备件库存水平，从而进一步加速交付响应，提升客户满意度。据悉，该扩建项目涵盖了44000平方英尺的主题建筑及内部硬件设施，从项目调研、设计规划、施工建设到最终交付，历时三年之久，这充分展

现了伊之密对北美市场的高度重视以及长期发展的坚定决心。

在项目实施过程中，伊之密面临了诸多挑战，包括疫情的肆虐、美国建设规范的不确定性、设计院与施工团队的选择难题，以及原有土地图纸的缺失等。然而，在中美双方团队及合作伙伴的紧密协作下，这些难题均被逐一攻克，扩建项目最终得以圆满完成。

扩建后的俄亥俄生产工厂，在生产能力与仓储物流方面均取得了显著提升。具体而言，工厂的行车起吊负载能力提升至原先的两倍，同时，随着新工厂面积的扩大、吊装能力的提升以及装卸货设备与设施的全面完善，设备的生产、维护、改制及装卸等各个环节均实现了极大的优化与改善，显著提升了整体运营效率。



在此基础上，扩建后的工厂还配备了更为先进的设施，这些设施不仅充分满足了试模、与客户联合研发以及新材料新工艺探索等特殊应用场景的需求，更为伊之密在技术创新与客户服务领域的提升提供了有力支持。

随着俄亥俄工厂的扩建，伊之密在快速交付与响应方面也取得了显著优势，这一变化极大缩短了产品从改制到交付给客户的时间，同时有效提升了内部管理效率。这一优势在北美市场表现得尤为突出，为伊之密进一步巩固与拓展在北美乃至全球市场的地位奠定了坚实的基础。

值得一提的是，伊之密美国俄亥俄工厂的扩建与墨西哥子公司的设立形成了紧密的战略协同，这一布局不仅优化了伊之密在全球的生产与供应链网络，还显著增强了其在北美地区的本地化服务能力。这与伊之密的全球化战略高度契合，旨在通过全球化布局与本地化运营相结合，持续提升品牌竞争力，深化与全球客户的合作，共同探索更加广阔的发展前景。

摘编自“伊之密”

兰州石化透明和薄壁聚丙烯两大系列产品荣获 UL 认证

近日，凭借优异的性能和广泛的应用，兰州石化透明聚丙烯系列产品和薄壁聚丙烯系列产品均荣获 UL 环境声明验证。其中，透明聚丙烯系列产品添加了美利肯Millad® NX® 8000，而薄壁聚丙烯系列产品则添加了美利肯的Hyperform® HPN®。



兰州石化透明聚丙烯系列产品包括RP340R，RPE16I和RP342N。该系列产品具有优异的透明性和稳定品质，以及良好的韧性、脱模性和低析出的特点，可应用于家居收纳、医用注射器、食品饮料包装

等领域，尤其在医用注射器领域，得到了行业的广泛认可。

兰州石化薄壁聚丙烯系列产品包括H9018，H9018H和H9068。该系列产品具有结晶温度高，弯曲弹性模量高等特点，以H9018为例，其结晶温度高于138°C，弯曲弹性模量超过1800MPa，从而保持较好的稳定性，具备较高的强度和刚性。作为国内薄壁市场的标杆牌号，兰州石化薄壁系列产品以其优异的刚韧平衡性广泛应用于汽车改性行业，此外，还可应用于薄壁注塑餐盒。

兰州石化公司总经理助理张涛涛表示：“兰州石化一直积极致力于节能减碳和环境保护，践行可持续发展的理念。此次，聚丙烯系列产品荣获 UL 认证是对我们产品质量和技术能力的高度肯定。未来，我们将进一步依靠科技创新推进聚丙烯产品开发升级，持续提升公司的市场竞争力。”

近年来，兰州石化聚烯烃产品已覆盖医用料、车用料、茂金属聚烯烃、电缆料、超高分子量聚乙烯、超洁净聚烯烃等多个高精尖产业。而在聚丙烯领域，兰州石化已形成医用、车用、透明、薄壁注塑和耐热专用料等五大系列产品。

UL是全球领先的标准开发和检测认证机构之一，致力于推动市场向安全、高效和可持续的方向发展，其环境声明验证（ECV）是对产品可持续性、环保、节能、降碳等性能的综合评估。

摘编自“PUWORLD”

