

轮胎的开发和市场趋势

曹泽新译 吴秀兰校

据《轮胎商业》和密执安大学研究者联合调查,21世纪的替换胎市场和汽车服务与今天的相似,但轮胎商人在他们自己的经营中可能期待重大的变化。

受《轮胎商报》的委托,由密执安大学汽车运输研究室进行的调查,披露了主要轮胎商和轮胎公司经理对轮胎销售和汽车服务经营在2003年及以后发展情况的看法。

1. 轮胎市场趋势

(1)轮胎商的轮胎零售市场份额,到2003年将从55%下降到53%。

(2)一些竞争者——主要是大商人、批发部和廉价连锁店——将增加他们的市场份额。

(3)轮胎制造者的销售店、汽车部件供应店和服务站在今后10年将失去市场。

(4)参与调查的轮胎公司人员预测,美国公路运行的轿车和载重车数量,在今后10年将增加6.6%,达到约1.93亿辆。

(5)美国轿车的平均寿命将由7.9年提高到8.4年,而载重车的平均寿命由8.1年提高到8.7年。

(6)预计美国的轿车、轻型载重车和中型载重车轮胎的总发货量增加约8.4%,从1992年的2.412亿条增加到2003年的2.616亿条。

(7)替换胎发货量预计到2003年将增加7.9%,从1992年的1.884亿条增加到2.034亿条。

(8)原配胎发货量增加将比替换胎快,到2003年增加10.2%,从1992年的5280万条增加到2003年的5820万条。

(9)北美的三大轮胎公司——固特异、米西林和普利司通——预计到2003年,他们的总市场份额从70%增加到75%。

(10)据轮胎公司官员预测,固特异公司

和其凯利-斯普林菲尔德轮胎子公司和库珀轮胎橡胶公司到2003年将处在提高北美轮胎市场份额的最佳状态。

大多数参与调查的轮胎公司将固特异的具有进取精神的销售、产品开发和轮胎低生产成本作为他们有可能增加市场份额的理由。

另一方面,商人大多数据到库珀公司同样有希望增加市场份额。许多人将库珀通过独立销售商销售其名牌产品的销售策略及为用户服务的信誉作为他们可能增加市场份额的理由。

(11)轮胎公司的名牌将在一定程度上增加替换胎市场份额。同期专用商标轮胎也有可能增加。联合商标则可能失去市场。

许多被调查者预测,随着轮胎公司通过大商人和廉价商店扩大销售,商人将越来越转向销售专用商标轮胎。一些人也预测轮胎制造者由于名牌产品利润较高,将把重心放在名牌产品而不是联合商标轮胎。

(12)被调查者说,轮胎制造者的利润增长可能比销售商的快。

全球性的大轮胎公司和那些服务于地区市场的小公司的销售利润在今后10年将有所增加。

(13)轿车拥有者去哪里购买轮胎的决定因素在未来10年将变化不大。

零售商良好的服务和货物、规格齐全的声誉,对用户去哪里购买轮胎的影响仍是第一位的。第二是购买者的观念:销售商出价低,地点方便,广告宣传有效,拥有所要求的商标及有可靠的信誉等。

(14)大多数销售商和供应商都认为价格仍是决定轿车拥有者今后购买什么轮胎的决定因素。除价格外,将是零售商的推荐、轮胎商标和轮胎的预计寿命。

(15)轮胎均匀性质量等级以及可翻新性的声誉对大多数轿车胎购买者仍将是很重要的。

(16)然而,调查结果指出,可翻新性将是购买载重胎第一个优先考虑的因素,依次是轮胎价格、商品牌号和新胎的预定寿命。

(17)调查者预测,在今后10年,轮胎价格将平均提高10%。这种趋势对高性能和廉价轿车轮胎可能是个例外,高性能轮胎仅提价4%,廉价胎高于平均数,即约12%。

2. 轮胎开发前景

(1)调查结果指出,在今后10年,轮胎类型和规格将继续增加。

(2)未来的轮胎胎面磨耗寿命延长,胎侧的改善和道路事故防护将是优先的考虑。

(3)轮胎制造者和销售者预测,在今后10年及其以后的轮胎里程逐渐提高。然而他们预测超高里程轮胎——保证里程16万公里以上的那些轮胎(有时叫作“终生轮胎”),到2003年仅占市场6%。同时,低于8万公里者,在替换胎市场占35%。

(4)泄气保用轮胎和气压报警体系有可能装在1998年新车上。但是轮胎公司官员说,这种轮胎可能由于买主不感兴趣和轮胎价格较高而使广泛使用受到限制。

(5)预测轿车轮胎设计的变化可能包括

如下方面:

①提供更多的高性能原配胎,其中包括新型17和18英寸轮辋规格轿车胎和更多专用车辆轮胎;

②新的原配胎改善了燃料经济性、跑气保用能力和更具有方向性及不对称胎面设计;

③牵引性和操纵性能提高;

④附加排水沟花纹设计,更先进的全天候胎面和重量更轻的胎体结构。

(6)越野载重车胎将可能具有下列特征:

①耐久性提高;

②胎面寿命更长;

③翻新率提高;

④胎体寿命更长;

⑤更多的采用专用胎面花纹设计;

⑥规格更小;

⑦高宽比更低;

⑧轮胎负荷性能提高;

⑨最高气压更高;

⑩燃料经济性改善;

⑪泄气保用能力加强;

⑫胎面牵引力增大;

⑬监控轮胎性能扩大。

摘译自《Tire Business》,1993,7,12,P11