

外国轮胎公司登陆美国原配胎市场

中图分类号:TQ336.1 文献标识码:D

美国《轮胎商报》2006年5月8日1页报道:

3家外国轮胎公司获得了北美的原配胎合同。他们认为对销售轮胎来说,原配胎市场比其它任何渠道都重要。

3家公司中,两家为韩泰轮胎美洲公司和倍耐力轮胎北美(PTNA)公司,他们是福特汽车公司“优选配件制造商计划”选择的头两家轮胎公司,通过该计划,福特将使其配件采购合理化。第3家是玛吉斯国际公司,在经过8年向福特公司供应备用轮胎后,已开始向北美的福特和通用汽车公司供应各种规格的轮胎。

此外,锦湖轮胎美国公司在底特律开办了原配胎办事处,为在未来几年内成为原配胎供应商做准备。

同时,库珀公司是翻新胎市场响当当的品牌,从未涉及原配胎,目前正在反思其战略。

韩泰和倍耐力有着类似进入北美原配胎市场的经历。2003年韩泰第1次向北美提供的原配胎是用于福特公司的F-150型轻型载重车。此后,它又获得了向福特、通用和戴姆勒·克莱斯勒公司各种车型提供原配胎的合同。

今年早些时候,国际载重车和发动机公司宣布它已批准将韩泰载重轮胎用作国际4000系列拖拉机的原配胎。

倍耐力于2004年开始向福特提供原配胎,主要配套车型是F150载重车和福特Mustang。该公司还向通用和戴姆勒·克莱斯勒供应轮胎。

玛吉斯刚刚开始向福特和通用提供玛吉斯牌245/75R16LT轻型载重轮胎。玛吉斯加拿大经理陈彼得说,这项合同对该公司意义重大。该公司是一家比较保守的公司,做事一向谨慎、循序渐进。

3家公司的总经理说,扩大业务范围是值得快慰的,原配胎业务使他们的公司在以下3个主要方面获益:

- 品牌得到公认;
- 质量水平得到确认;
- 扩大了对其销售商的批发量。

韩泰轮胎美洲销售经理 Bill Bainbridge 说,

任何一个车上用着韩泰公司的轮胎而且用得不错的人,当他需要更换轮胎时,就会再买一套同样的轮胎。

玛吉斯的陈彼得说,玛吉斯不是名牌,能作为原配胎,证明它质量很好,否则福特和通用不会选用。原配胎市场对质量要求特别严格,能作为原配胎提高了公司知名度,同时还帮助公司提高了制造轮胎的技术水平。

玛吉斯的母公司是中国台湾的正新橡胶工业公司,作为通用的亚洲原配胎供应商已经有好几年,而且连续6年被上海通用公司评为最佳供应商。

韩泰和倍耐力的销售商从其品牌成为原配胎获得的好处不仅是向用户直接销售轮胎,而且还获得了向福特和通用销售商供应替换胎的机会。

此外,一些汽车销售商不愿意从事轮胎销售业务,而是让其用户求助当地轮胎销售商。

韩泰在北美有3500个销售点,倍耐力有二三千个北美销售商,玛吉斯在北美销售商数字不详。

锦湖今年早些时候告诉其销售商,该公司有二三家原配胎销售商与北美主要生产高档车的汽车公司进行合作。锦湖在美国发展原配胎业务的目标是为中高档轿车配套。

库珀公司虽然经常被询问原配胎价格,但却从未卖过原配胎。该公司认为,在原配胎市场上,如果是原配胎供应商可能对销售有所帮助,但是帮助不大。库珀未涉及原配胎业务有以下理由。首先,该公司的产能不允许供应大量配套轮胎;其次,该公司非常在乎其形象,它只会考虑为高端车型配套。

作为仅供应替换胎的公司,库珀有更大的自由生产用户所需要的轮胎。当然,库珀不供应原配胎也不是绝对的。如果环境条件适当,该公司也会考虑供应原配胎。应当指出,库珀在欧洲旗下的阿旺品牌中就有一些是原配胎。

为提高产品质量和经济效益,福特自2005年9月开始启动“优选配件制造商计划”,以改变与原配件供应商关系的模式。福特试图帮助那些生产能力利用率只有60%的供应商,使其生产能力利用率达到80%。

福特从世界各地选择了 32 家配件供应商与之密切合作,以实现产品质量和经济效益目标。韩泰和倍耐力是该计划中仅有的两家轮胎公司,当然以后还会有更多的轮胎公司参与其中。

顺利地执行新计划对于福特及其供应商的财政利害关系十分重大,福特每年要花 900 亿美元购买供应商的产品,其中仅在生产方面的费用就达 700 亿美元。

福特选择参与该计划供应商的标准是质量有保障、有创新精神、财务状况良好、成本有竞争力,而且保证与福特为实现其供应商目标的计划合作。

福特对其宣布的目标十分认真严肃,即以最好的价格购买质量最好的产品。

最近几个月,由于美国政府要照搬加利福尼亚州要求替换胎至少燃油效率与其替换的原配胎一样的法规,有关原配胎与替换胎关系的研究日益增强。

加州能源委员会正在研究实施上述法规的可行性。尽管汽车公司都坚持要达到当局平均燃油经济标准(CAFE)的低滚动阻力,但是有些公司已经承认这些要求证明是难以满足的。

对倍耐力来说没有问题,其原配胎和替换胎是相同的。对韩泰来说,回答就有些复杂。最好的回答是它们相似,但不相同。

韩泰与其它任何一家轮胎公司一样关注来自政府滚动阻力要求的威胁,但它指出,与不同用户有不同要求一样,不同州会有不同的要求。

至于玛吉斯,陈彼得说,通用有其轮胎使用性能标准(TPC)体系,它规定为轿车制造的替换胎必须完全和原配胎一模一样。

TPC 编号被模制在胎侧上,如果用户按 TPC 编号采购,则其轮胎应该是相同的。

(涂学忠摘译)

轮胎研发中心向发展中国家转移

中图分类号:TQ336.1 文献标识码:D

英国《国际轮胎技术》2005 年 4 期 42 页报道:新的轮胎生产地投资购买了最现代化的设备,正在迅速达到高质量标准要求。总体来说,技术含量较高的产品仍继续在前制造中心生产。随

着像印度这样新的轮胎生产地开始生产 V 速度级轮胎和无接头帘布筒,西方的高新技术优势还能保持多久已成为公开的问题。在发展中国家已建立了第 1 批工厂,由发达国家的专家管理,但是这种情况正在迅速变化,目前存在着把制造技术传到发展中国家的高度风险。

与汽车公司的发展趋势相同,轮胎生产大量从原产国向低成本国家转移。即使原材料已实现全球采购,而且自动化生产也为降低成本带来了好处,但是众多轮胎公司还是表示出把生产转移到劳动力成本最低处的意向。

但是,就新研究和开发而言,情况比较复杂。近年来,一些具有很多发明成果的传统研发中心被关停、并转或重组。同时,发展中国家本土轮胎公司的研发中心常常随着公司被跨国轮胎公司兼并而关闭。

轮胎生产工程师可以毫不费力地经营管理新的轮胎生产厂,而大型跨国轮胎公司把他们的研发中心留在了原地,主要是美国、法国、日本、意大利和德国。可能是研究工程师要求且能够获得较高的薪水和培训水平促成了这种稳定性,但也涉及到其它一些因素。

首先看一下原材料供应公司。这些公司陷入了较大的战略困境。它们热切期望用可能在当地生产的高质量、低成本材料供应新轮胎厂。但是轮胎公司希望使用性能完全满足要求的材料,因此要实现材料本土化还需要详细评估。

许多供应商可以在全球范围供应材料,或在新的轮胎制造中心附近建立供应点。这样肯定为向这些轮胎企业提供技术支持和供应必要的理化测试设备创造了机会。发展中国家公路运输的长期增长将使这些投资获得成功。

仅在上世界个别地区才能生产的 NR 情况比较特殊。马来西亚和英国都有马来西亚 NR 的研究中心。英国 Tun Abul Razak 研究中心主任 Andrew Tinker 博士说,研究计划必须把用户的需求放在首位,为产品创造更大的价值。轿车轮胎用 ENR 的开发和最近宣布的日本住友/登录普绿色轿车轮胎说明了这一点。

随着汽车公司努力向全球化和盈利化方向发展,情况再度发生变化。随着日本汽车公司打入