

一步发展的IF技术,可改进牵引性能,在低压下承受重载。低压下较大的接地印痕有助于减轻土壤压实。

BKT称:“特殊的胎面设计确保最佳自洁性能,在田间作业和道路行驶速度高达 $65\text{ km}\cdot\text{h}^{-1}$ 条件下均表现理想和舒适。”

(3) Agrimax Fortis (规格710/75R42)。为高动力四驱拖拉机设计的Agrimax Fortis“是所有准备、播种和耕作操作的理想轮胎,即使在苛刻地形也具有优异的牵引性能和超凡的飘浮性能,可减轻土壤压实。低滚动阻力确保节油和减少排放。”

(4) Agrimax Teris (规格800/65R32)。该子午线轮胎为承受重载而不损伤作物的联合收割机和时兴的喷洒机开发,优化的花纹设计和加强的胎肩提供卓越的牵引性能和稳定性,提高承载能力。

“受益于巨大的接地面积,Agrimax Teris轮胎显示出优异的飘浮特性,确保土壤保护最佳和产量最大。”

BKT还展出其规格为560/60R22.5的Ridemax FL 693 M轮胎,该子午线轮胎为带有拖车频繁道路行驶的装备或液罐车而设计。BKT称,该轮胎速度指数为D,最高速度可达 $65\text{ km}\cdot\text{h}^{-1}$,具有节省时间的巨大优势,还有低滚动阻力的特点。

(吴秀兰摘译 赵敏校)

GfK的美国轮胎平台:零售店冬季轮胎 销售额下降26%

中图分类号:TQ336.1 文献标志码:D

美国《现代轮胎经销商》(www.moderntiredealer.com)2018年2月8日报道:

GfK集团在美国轮胎零售平台的初步数据显示,商店销售额同比下降5.6%,冬季轮胎销售额下降26%。

位于德国的市场研究公司GfK集团已经为美国轮胎零售市场建立了第1个POS(销售点)跟踪平台,该平台统计量占全美轮胎销售量的62%。

GfK称,从3 500多个销售点收集的数据第1次让制造商和零售商了解到全国趋势、竞争对手活动、销售价格和品牌市场份额。

新数据发布显示,2017年由独立轮胎渠道售

出了超过1.37亿套轮胎,平均销售价格为135.31美元,较2016年增长了1.71美元。其中超过一半(7 550万套)的轮胎用于乘用车,尽管2017年乘用车的销售量同比下降了7.1%。乘用车轮胎销售以205 55 R16,215 60 R16和215 55 R17三种规格为主。

2017年冬季轮胎销售量降至210万套,同比下降26%。2017年1套4条冬季轮胎的价格比2016年高约22美元,这可能是销售额下滑的因素之一。

“在整合、电子商务和其他因素发生巨大变化的时代,对独立轮胎销售渠道的一致看法对于做出基于事实的明智决策至关重要。”GfK POS Tracking在北美地区的总经理Neil Portnoy说。

“制造商和零售商需要了解转型和回应的来源。渠道销售或营销的高管可以使用GfK平台数据来应对当今复杂的竞争格局,并看到即将出现的机遇。”

GfK数据还可显示如下信息:

(1) 轮胎经销商每个月每个店铺平均销售387套轮胎,比上年的409套有所下降;

(2) 经济型轮胎销售量同比下降6.7%,2017年平均销售价格约为98美元;

(3) 457.2 mm(18英寸)以上规格销售量同比增长6.8%,而431.8 mm(17英寸)以下规格则下降9.2%。

(吴淑华摘译 李静萍校)

米其林2017年净销售额和收益增长 得益于销量增长

中图分类号:U463.341 文献标志码:D

美国《现代轮胎经销商》(www.moderntiredealer.com)2018年2月13日报道:

2017年米其林集团净销售额增长5%,净收益达历史最高。

米其林2017年净销售额达到219.60亿欧元,2016年净销售额为209.07亿欧元。公司报称净销售额增长5.43亿欧元得益于销量增长2.6%。

净收益16.93亿欧元,与2016年的16.67亿欧元相比增长1.6%。

米其林收益/销售额比率为7.7%。

该轮胎公司报称其2017年营业收益为26.31亿欧元,与2016年的27.91亿欧元相比下降5.7%。对营业收益有利的方面包括销量增长以及吸收生产成本和间接费用的“竞争力持续计划”的节省。导致营业收益降低的方面在于原材料价格较高导致了7.38亿欧元的损失,虽然大部分被公司的“价格综合有效管理”吸收,但还剩余7 000万欧元的损失。汇率波动导致了总计9 500万欧元的损失。

米其林报称2017年的临时活动花费了1.11亿欧元,公司称主要是“与集团化重组和调整有关的花费,该花费部分被美国的健康保险计划和英国的养老金计划的变动弥补。”

2017年米其林轮胎业务情况如下。

(1) 轿车和轻型载重轮胎。

净销售额为124.79亿欧元,与2016年的121.05亿欧元相比增长3.1%。营业收益下降至15.52亿欧元,2016年为15.85亿欧元。营业毛利率从2016年的13.1%下降为12.4%。

“除不利的汇率影响,经常性营业毛利变化主要归因于销量增长2%、价格增长和积极的产品结构的影响,这些抵消了原材料价格上涨的影响。售价增长对冲减每股收益的影响和不利的汇率变动还造成了部分保证金紧缩。”

(2) 载重轮胎。

净销售额为61.23亿欧元,与2016年的59.66亿欧元相比增长2.6%。营业收益为4.97亿欧元,与2016年的5.80亿欧元相比下降14.3%。营业毛利率为8.1%,与2016年的9.7%相比有所下降。

“除汇率的不利影响外,保证金流失影响了锁定单位保留利润的优先权、全年销量降低2%、原材料成本增长,这些均被高售价和产品结构改进带来的有利影响抵消。部分保证金紧缩还归因于售价增长对冲减每股收益的影响和不利的汇率波动。”

(3) 特种轮胎。

2017年的净销售额从2016年的28.36亿欧元跃至33.58亿欧元,增幅达18.4%。营业收益从2016年的5.27亿欧元增至6.93亿欧元。包含农业、矿业和越野轮胎在内的特种轮胎的2017年营业毛利率增至20.6%,2016年的该数据为18.6%。

“得益于集团矿用轮胎需求量的持续反弹,以

及推土机和农业原配胎销售额的急剧好转,销量强劲增长16%。该因素和售价提高带来的业务足以胜过原材料成本高和汇率不利的影响。”

米其林首席执行官Jean-Dominique Senard称:“2017年,米其林集团的表现与2020蓝图一致。其商标价值和技术领先性引领了2.6%的增长,获得了达16.93亿欧元的净收益,创历史新高。证明集团在更具挑战性的经营环境下具有灵活性。”

“米其林贯彻并购方针,以此支撑其不断增长的雄心并创造价值。2018年年初新团队的加入深化了员工参与度,并借此强化售后服务,同时使我们能够实现竞争力目标。通过这种方式,集团自信地跨入又一个有发展的年度——2018年,推进其轮胎、服务、经验和材料战略。”

展望2018年,乘用车轮胎和载重轮胎市场预计将全年温和增长,同时矿用轮胎、农业原配胎和挖掘机原配胎市场将保持活跃。

“考虑到市场情况,价格管理将使得在综合价格和原材料成本变化的情况下获得正面效应成为可能,假设原材料价格增长0.5~1.0亿欧元,基于2018年1月的汇率,汇率对全年经常性营业收益的影响约为3亿欧元。”

“在这种环境下,米其林2018年的目标为销量呈现与全球市场趋势相同的增长,经常性营业收益在相同的汇率下超过2017年,结构性自由现金流超出11亿欧元。”

(马 晓摘译 吴秀兰校)

国外简讯2则

△优科豪马橡胶公司(YRC)在其北海道轮胎试验中心增设室内冰牵引测试设施。YRC称,由于室内测试不受天气和温度等外部因素的影响,该试验场利于提高其冰牵引测试能力。

RN(www.rubbernews.com),2018-02-01

△Vogue轮胎橡胶公司召回1 203条产于2017年外胎侧没有完整轮胎识别号码(TIN)的轮胎。此次召回的轮胎规格涉及245/40R20,235/45R17,225/50R17,225/45R17,235/55R17,245/45R17和235/65R18 Signature V轮胎及235/65R18,285/45R22和275/55R20 Signature V SCT轮胎。

MTD(www.moderntiredealer.com),2018-02-12