

有两位数的增长率,销售额、营业利润和净利润分别达到 7.8 亿、11310 万(占销售额的 14.4%)和 8650 万美元(占销售额的 11.1%),各增长 7.2%、31.6%和 58.6%。公司预计全年销售额增长 6.7%,净收入增加近一倍。

诺基亚轮胎公司营业收入和销售额各为 3620 万和 30770 万美元,分别增长 76.6%和 18.9%。公司认为,这应归功于提价、改善产品销售结构和提高了生产力。公司销售情况十分良好,在美国增长 50%,俄罗斯和北欧地区增长 29.1%,公司业务网络的利润却降低了。公司认为,要不是原材料涨价和美元贬值从而降低了在美国的轮胎销售收益率,公司的经营情况会更好。2004 年 6 月份,公司投资 6400 万美元在俄罗斯建了一个新厂,2006 年将生产 150 万条汽车轮胎。

杨 静

奔达可公司在欧美翻新轮胎市场简况

自 20 世纪 50 年代在德国推出自己的预硫化轮胎翻新技术以来,奔达可(BANDAG)公司目前在世界 5 大洲有 14 个生产厂。在美国,该公司的业务分成 3 部分,其轮胎经销商联合体 TDS 有 550 个销售点。需要指出的是,该公司购买 TDS 是为了不让它卖给米其林公司,目前公司加速使 TDS 成为独立的经销商,由 5 年前的 150 家到现在仅剩 40 家。

奔达可公司每年要消耗 110 万 t 胶料,生产 2000 万条翻新轮胎。其中,欧洲部分至少占全球业务的 10%,大部分销售在美国进行。公司每年的营业额大约是 9 亿美元,包括在美国的 TDS 在内,公司有大约 3500 名员工。2003 年美国中型载重轮胎翻新市场分布:奔达可 44%,固特异 30%,米其林 12%,库珀 9%,玛朗贡尼 2%,其它 5%;2003 年美国中型载重轮胎替换轮胎市场分布:固特异 30%,奔达可 23%,米其林 16%,普利司通/费尔斯通 12%,库珀 6%,大陆/通用 4%,其它 9%。在全球 100 多个国家,1100 家轮胎经销商中,奔达可公司在每个主要翻新轮胎市场都

占有重要份额,排名往往不是第一,就是第二。

在欧洲,奔达可公司在比利时有奔达可欧洲有限公司,在芬兰有奔达可欧洲业务中心和仓库,这些主要为欧洲、中东和非洲市场提供服务。奔达可公司欧洲有限公司还拥有欧洲培训中心,在瑞士该公司有其金融中心和销售业务。另外,公司有 240 家经销商,除了自己的公司外,大部分是独立轮胎经销商。在欧洲载重轮胎替换市场,该公司估计需要 1160 万条新胎和 770 万条翻新轮胎,翻新轮胎占了近 40%的份额。该公司每年在欧洲约有 180 万条翻新轮胎业务,占该市场的 20%。欧洲是世界最大的翻新轮胎市场,具体市场份额按国家排名依次是:德国 18%,英国 14%,法国 12%,意大利 11%,西班牙 9%,芬兰 3%,其它 33%。其中北欧国家的翻新轮胎占替换轮胎市场的比例较高,按国家不同,各自比例是:芬兰 70%,挪威 53%,瑞典 50%,法国 46%,瑞士 44%,西班牙 42%,丹麦 41%,葡萄牙 41%,奥地利 40%,德国 40%,英国 40%,意大利 39%,荷兰 34%,比利时 33%,欧洲国家平均 40%。

杨 静

倍耐力对全球轮胎的未来充满信心

倍耐力公司最近终于登陆到美国轮胎市场,其意义与其发明 MIRS 全自动技术不相上下,它使倍耐力制定的营销体系成为一个完美的整体。倍耐力正在该地区致力于高性能轿车轮胎、轻卡轮胎及运动型汽车轮胎的销售,与此同时,倍耐力也在寻求在中国生产轮胎的合作伙伴。倍耐力公司总经理 Francesco Gori 先生对倍耐力的轮胎事业充满信心。

几年来,倍耐力发生了很大变化。不久前,倍耐力将 MIRS 全自动技术运用于载重轮胎的生产,并增加在载重轮胎方面的投资。

Gori 先生说,在中国,倍耐力制定了几套发展方案,目前正在寻找合作伙伴,希望建立一个由倍耐力控股的合资企业,现正处于接触阶段,初步确定最迟启动时间为 2005 年。