

海外市场

中国轮胎卖火美国市场

最近,美国《橡胶与塑料新闻周刊》记者采访了经营中国轮胎的进口商,大家普遍反映就产品质量而言,中国规模较大、技术较先进的轮胎厂生产的轮胎不亚于世界其他任何地方的产品。

美国市场对中国轮胎的需求依然强劲,中国轮胎一直很好卖,但大家对中国轮胎厂目前面临的原材料提价及信贷困难感到担心。原材料提价是中国轮胎企业的一个大问题,尤其是技术落后的小厂要应付原油、橡胶价格迅猛飙升实在有困难。基本上,所有的中国轮胎厂都提了价。记者采访的所有轮胎进口商都异口同声地说,尽管这样,他们经销的中国轮胎仍然比这个市场中的其他轮胎具有价格优势。Stephanie 轮胎公司是一家专营中国轮胎的进口商,从 1994 年起为多家中国轮胎企业做销售代理。据该公司的总经理 Isaac Dargoltz 先生介绍,他们把中国轮胎卖到加勒比海地区、墨西哥、阿根廷,乃至整个拉丁美洲。自 2003 年,欧洲也纳入了他们的销售版图。该公司年出货总计 35 ~ 40 万条,其中 75 % 为 Sunstone 牌的轻卡、中卡斜交轮胎。

另一家进口商美国太平洋工业公司生意也挺好,他们每年在美国可卖掉 250 ~ 300 万条中国轮胎。该公司现在代理好几家中国轮胎企业在美国的销售业务,贵州轮胎公司和青岛黄海轮胎公司也在其中。

邓禄普凯尔公司同样反映生意不错,尤其是万力(Wanli)牌中卡子午线轮胎非常抢手。据该公司的会计经理 Dennis Kin 先生介绍,他们每年在美国卖出大约 9 万条万力牌轮胎。此外,该公司还经营 Deestone 牌草坪轮胎、园艺轮胎以及 Nutech 牌斜交载重轮胎。但 Kin 先生没有披露后者的年销售数量。

上述几家进口商代表着与中国规模较大、技

术较先进的轮胎厂打交道的那部分公司。据他们反映,在他们经手的那些轮胎中,质量从未出过问题,只是在物流方面有些小困难。不过,所有的轮胎进口商都认为,他们一般都能够从中国得到他们想要的轮胎品种和规格,包括某些特殊规格,从而能够满足特殊客户或特殊地区的需求。对不能从中国轮胎生产厂家那里得到足量的越野轮胎、工程轮胎的说法,他们亦表示赞同。但是,这是一种普遍现象,现在世界上任何地方的轮胎厂都一样。

江义昌

北美载重轮胎市场出现短缺

由于美国经济复苏,推动了货运的增加,同时汽车的销售量也创造了新的纪录,所以替换轮胎市场的需求不断攀升,载重轮胎市场出现了短缺现象。

据一项市场调查报告显示,2004 年 8 种主要载重轮胎的销售量增长了 43 %,达到 203197 条,是第四大销售量。估计,2005 年会增长 20 %,2006 年增长 10 %。

据美国橡胶制造商协会(RMA)统计,2004 年美国中型载重原配轮胎出货量增长了 38 %,增加了 158 万条;而其替换轮胎市场也增长了 5 %,增加了 77.2 万条,详见下表。

表 北美中型载重轮胎市场情况 万条					
品 种	2003 年增长率/ %		2004 年增长率/ %		2005 年
出货量					
美国替换轮胎	1551.6	5.0	1628.8	2.0	1660.0
美国原配轮胎	416.0	38.0	574.2	10.0	630.0
加拿大替换轮胎	138.9	8.9	151.2	1.2	153.0
加拿大原配轮胎	42.0	34.3	56.4	9.0	61.5
美国的进口量	821.7	13.8	934.8	—	—
产量					
美国新轮胎	1498.3	3.6	1551.5	—	—
美国翻新轮胎	1610.0	3.7	1670.0	1.9	1700.0

注:数据来美国橡胶制造商协会和加拿大橡胶协会。

2005 年,这种增长的趋势得以持续,1 月份,原配轮胎出货量增长 26.8 %,替换轮胎出货量增长 10.7 %。

随着美国国内市场对载重轮胎需求的增大,进口量也相应提高。2004 年,美国中型载重轮胎新轮胎的产量增长 3.6 %,而进口量足足增加了