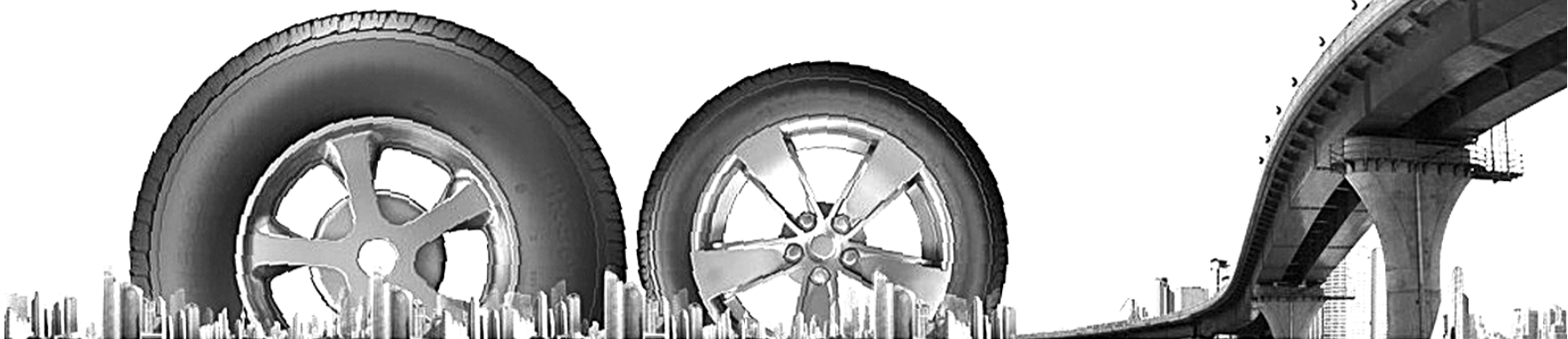


恒宇轮胎:

对抗海外巨头,抢食国内市场



从汽车消费火爆那天起,轮胎市场就一直高烧不下。而随着汽车产销的回落,一向高速增长轮胎业正步入调整期。随着欧盟去年底发布限制轮胎进口的“标签法”,出口量一度占据山东轮胎出口总量40%的欧盟市场已经筑起贸易壁垒。与此同时,世界排名前10位的轮胎巨头已全部在华设厂,在高端卡车、轿车及客车轮胎领域盘踞已久,虎视眈眈。

“在行业洗牌到来之前必须转向国内,必须做高端,必须与国际品牌同台竞技。”面对严峻的市场格局,以恒宇科技集团为代表的轮胎企业正果断转向国内,力图做大自主品牌,通过技术创新和品牌推广,冀望从美国、韩国轮胎企业牢牢把持的国内市场中分得一杯羹。

本报记者 马绍栋 实习生 夏菲

逆势而动,抢在别人前面扩产

“这个就是我们去年5月份新上的300万套全钢子午胎项目,现在设备已经基本到位,预计9月份就投产。”在广饶开发区,恒宇科技集团新的厂房已经拔地而起,工人们正在对生产设备进行调试,车间的项目进度表显示,各项进程都在加速推进,9月份投产已经进入倒计时。

和恒宇集团等待项目投产、蓄势待发不同,省内不少轮胎企业今年才刚开始大规模上马轮胎项目扩产产能。记者了解到,仅在临沂市就有6、7家轮胎企业

在大规模建设轮胎项目,而这股火热的项目潮背后是当前轮胎产业正面临的产能过剩。

“今年轮胎企业扩充新产能的消息非常多,而且很多行业外的人也在积极进入。”恒宇科技集团董事长田家礼告诉记者,去年以来经济增速放缓,轮胎主要原料天然橡胶、合成橡胶的价格大幅下挫,此前很多效益不好的轮胎企业因此赚了钱,也引发了新的产能热潮。“当然轮胎行业原料天然橡胶、合成橡胶的价格大幅下挫,此前很多效益不好的轮胎企业因此赚了钱,也引发了新的产能热潮。”

租赁。但这样一来,轮胎企业将面临高昂的财务成本。”

与广饶县众多同行相比,恒宇选择了提前布局。“我们的新项目都是去年上马的。”田家礼介绍,自2011年以来,汽车产销量明显下滑,轮胎业也随之受拖累,激烈的价格战让整个行业发展陷入低谷,而经过分析恒宇果断选择逆势扩产。“去年厂房建设成本低,设备采购成本低,设备厂家也不需要投入较大,现在大家之所以上的这么快,很多都是通过设备融资

租起来很快就会加剧产能过剩。”

作为全国橡胶轮胎生产基地,东营市广饶县有规模以上轮胎行业的企业47家,全县轮胎产能占全国的1/4。“现在十多家工厂都在上新线,而我们已经投产了,等到他们项目投产后,整个轮胎行业必然要面临一轮洗牌。”田家礼表示,除了300万套全钢项目,恒宇另外一个1200万套半钢子午胎项目明年6月份也将投产,时间差的优势足以让恒宇走在对手前面。

转身面向国内,占领终端零售

受益于国内汽车消费的迅猛增长,我国橡胶轮胎产业前些年迎来空前的繁荣,各路资本纷纷涌入轮胎产业,从最初的斜交胎到子午胎,从载重胎到轿车胎再到巨型胎,轮胎产能呈现爆发式增长的态势。

伴随行业的快速增长,问题接踵而至。其中近一半的轮胎市场份额都是建立在竞争性很强的出口市场上,与此同时研发投入不足,产品同质化严重导致价格战此起彼伏,而作为最早进入子午胎行业的民营企业,恒宇也同样经历了这一成长过程。

“我们轿车胎90%出口,卡车胎40%出口,现在必须做出调整,发力国内市场。”田家礼表示,以目前国内轮胎产能的发展趋势,洗牌总会到来。因此恒宇下一步必须打响自己的品牌,大力开展渠道建设,占领终端零售。“我们两个新建项目都是一流的设备,质量产能都没问题,关键是品牌和渠道。”

然而,田家礼的转型正面临空前的挑战。

前些年,受益于车市的繁荣,一些跨国轮胎企业例如米其林、普利司通等巨头纷纷在华扩大产能。有数据显示,国内轮胎

市场80%以上的份额被外资轮胎企业占据,尤其是在高端卡车、客车轮胎领域,外资轮胎优势更加明显。

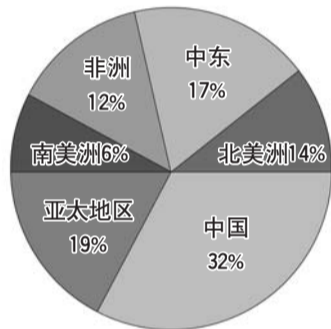
随着国内轮胎产能过剩进一步加剧,目前国内的轮胎市场已分为两大阵营。一是以普利司通、米其林、固特异、韩泰、锦湖等品牌为代表的外资轮胎企业;另外就是我国的自有品牌,目前被大众所熟知的也只有三角轮胎、玲珑轮胎等少数品牌,剩下的则是一些不知名的中小型轮胎企业。

“其实从装备水平上讲,我们国内轮胎企业的工艺、技术已

经不比洋品牌差,但欠缺的就是品牌形象和消费者认同。”田家礼表示,尤其在高端车市场,用户在采购时仍然迷信国外的品牌,宁愿承受高价也不愿偏向质量相差无几但价格更实惠的国产轮胎。

田家礼表示,转型国内市场是轮胎企业共同面临的课题,也是大势所趋,公司已经制定进军国内战略规划,并邀请专业公司出具市场开发方案。“品质比外资企业要好,只要把品牌和渠道都做上去,凭什么是外资品牌的天下?现在谁转得早谁早受益。”

恒宇轮胎市场份额



记者手记

国产轮胎需要消费信心

“从技术上讲,我们国内的轮胎质量并不比国际品牌的差,可为何国内消费者就是不认可呢?”采访期间,诸如此类的疑问频繁被企业提出。不可否认,前些年轮胎这个行业的飞速发展确实吸引了一批行业外企求挣快钱的投资者进入,伴随着爆发式增长的需求,各种大小轮胎企业一拥而上,迅速让整个行业利润率大大下滑。更重要的是,这种惨烈的价格战马上扩散到以出口为主的海外市场,中国轮胎已成为廉价品、劣质货的代名词。此种形势下,国内轮胎企业欲转型国内市场,这种负面的形象难免成为最大的市场阻力。

正是趁着这种高速增长、泥沙俱下的形势,国际轮胎品牌长驱直入,在国内市场建立了广泛的渠道,当国内品牌想要回归国内时却发现,整个市场已是外资品牌的天下,留给自主品牌的只是很小一部分备用胎市场和配套市场,而且外资品牌常常对轮胎供货商肆意压款,并凭借品牌优势大打高端、品质牌,挤压国内轮胎企业生存空间。

困难并不等于不做。其实,轮胎自主品牌中的领军企业一直高度关注行业最新的技术动态,每一个项目都经过严密的市场论证,所用装备都是引进国际最先进的一流的,甚至将整个技术团队一块“买过来”,在这种优质资源聚合下做出的轮胎自然经得起检验。

不少轮胎企业负责人甚至告诉记者,现在国内这些外资品牌卖的轮胎不少都是国内企业生产。因此,转型国内是轮胎业迫在眉睫的战略。当然,这需要轮胎企业以更负责任的态度生产产品,也需要国家监管部门的严格把关,更需要公众对自主轮胎品牌重建信心。

掌门对话

恒宇科技集团董事长田家礼:打响品牌前,先别只想赚钱

齐鲁晚报:经过前几年的飞速发展,轮胎行业产能过剩的矛盾已经显露,可不少轮胎企业仍在大规模上新项目,对此您怎么看?

田家礼:目前国家对轮胎行业没有一个明确的限制,但总体来讲,整个轮胎业是有点产能过剩。即便如此,还是有很多企业在扩产。轮胎行业现在面临刚性需求,它不像IT行业每天都在变化,做轮胎的往往投入比较大,上规模之后,它就不是一个很小的企业。但就现在的膨胀扩张来看,也会有洗牌的时候。

齐鲁晚报:目前提到轮胎行

业,尤其是广饶县的轮胎产业,一致的声音就是要转型升级,您觉得轮胎业出路在哪?

田家礼:在全球来讲,目前轮胎生产还是看中国。在长期的生产过程中,国内轮胎企业的重心主要放在了扩大产能、提高产量上,并没有在技术层面上上下下工夫,导致很多轮胎的配方数十年都没有改进,这也直接导致了国内轮胎产业的整体落后。

要转型只能淘汰一些落后的生产线,例如斜交胎生产线就逐步没有市场了,只能做一些农业用的、工程机械用的轮

胎。另外,技术要不断研发,做一些节能环保的绿色轮胎,我们就正在申报一个绿色轮胎项目。原先国内企业自己有研发中心的很少,现在慢慢的都要有自己的研发团队,要跟学校合作,光靠原先的照抄照搬是不行的。

齐鲁晚报:面对国际品牌盘踞的国内轮胎市场尤其是高端市场,您觉得国内轮胎企业应当如何与之竞争?

田家礼:我觉得首先要树立信心,转型国内市场已经是不可逆转的趋势,再说我们这些龙头企业轮胎品质与国外基本没

有差距,长期出口国外已经经得起市场考验。再者,转向国内后,很关键的是不再做低端的,不再靠量去打市场,必须实施品牌战略,找代理商,建自己的专营店。

与国际大品牌的竞争,必须下决心提升管理团队的管理能力。研发中心要走到前面去,现在是在先占市场,而不是考虑先赚多少钱。就恒宇来说,今后的研发中心会放在上海,也可以放在青岛,哪里聚集的人才最多就放在哪里去。同时,恒宇要用三到五年的时间把销售公司、营销团队转出去,广饶工厂就只是一个生产基地。