

入,提升自主创新能力,为建设世界一流的橡胶助剂生产和研发基地而不懈努力。

(山东阳谷华泰化工有限公司 淡红卫供稿)

## 适者生存——欧洲轮胎模具厂 奋力应对来自远东的挑战

中图分类号:TQ330.4+1 文献标识码:D

英国《国际轮胎技术》2005年4期37页报道:随着越来越多的大轮胎公司菌集中国和韩国搜寻他们所需的模具,显然欧洲模具制造商正面临着越来越大的挑战。

有50年历史的意大利模具制造商 Stampindustria 公司已遭受了很大冲击。该公司的主要用户之一倍耐力公司已连续4年从韩国购买许多模具。在高峰期,Stampindustria 每年向倍耐力提供200副模具,而2003年降到120副,2005年仅为90副,还不到高峰期的一半,2006年可能仅有60副左右。

倍耐力最近通知 Stampindustria,该公司与韩国模具供应商的价格相差40%~50%。而 Stampindustria 的价格不可能降到韩国公司的水平。

遭此境遇的绝非 Stampindustria 一家。意大利南方巴里的 Attrezzature Meccaniche (AMA) 公司在2002年倍耐力向东方寻找模具供应渠道时也遭到重创。几年前该公司的业务就开始受挫,一些大客户先是到韩国,后来到中国购买模具。

德国的情况与意大利雷同。德国人不禁发出慨叹,中国人怎么能把价格搞得如此之低!

但是欧洲正在寻找与其远东竞争对手抗衡的办法。现在他们的业务状况已有所改善。例如,随着新市场的开辟,AMA的窘境已得到缓解。在俄罗斯(如 Amtel 轮胎公司)以及前苏联其它加盟共和国的机会证明对该公司是有益的。

与 AMA 一样,Stampindustria 也正在世界各地寻求开辟新市场,即使如此,仍存在一些问题。最近该公司与一家欲购买摩托车轮胎钢模具的轮胎厂进行了接触,发现该公司报价与一家中国台湾公司的报价存在天壤之别。Stampindustria 稍高于保本的价格为1.4万美元,而这家台湾公司的报价为1800美元。

但是新市场也不过是救命冰山的尖顶:欧洲人的真正优势在于技术和发明。谈到钱,欧洲人无法与中国人竞争,但他们可以用技术竞争。

土耳其模具制造商 Uzer Makina 公司同意上述观点,它认为其顾客对用土耳其制造的模具而需多付费用没有异议,因为他们知道他们得到的模具精度比较高,而且这种情况也适用于刻花模具。该公司说,他们不怕来自远东的竞争,因为远东产直接浇注模具的精度没有他们那么高。

这家土耳其公司是欧洲人成功的范例。Uzer Makina 公司在土耳其伊兹米特厂制造各种高水平的直接刻花铝模具。其用户包括在土耳其的普利司通、固特异和倍耐力以及几家在欧洲和北美的轮胎公司。

该公司的产量和销售额都很高,而且目前还在寻求扩大生产基地和对其软件系统进行升级,以扩大产能和跟上最新技术发展步伐。该公司目前年产200副模具。

AMA 公司紧随 Uzer Makina 之后,花费了大量时间和金钱开发新系统和新模具。AMA 的技术是比较先进的,例如该公司的无排气孔系统自2005年轮胎技术展上展出以来已卖给了两家轮胎公司,其中一家是诺基亚公司;另一家轮胎公司目前正在对该系统进行测试。

Dahmen 公司两年前在德国开办了一家模具厂,向大陆、米其林、横滨和普利司通等公司提供具有先进刀槽花纹的模具,目前正在研发载重轮胎用镶铝模具。新技术产品将于2010年投放市场。与通常载重轮胎模具使用的钢材相比,铝材有很多优点,它精度高,生产的轮胎精度也高。

保持技术先进是最重要的。土耳其 Uzer Makina 公司的研发部门正在研究先进的载重轮胎镶花纹型模具。这项发明将有3年才能完全成功,它将简化整个模具生产工艺。

AMA 公司已着手研究下一代无排气孔模具。它完全不同于该公司现生产的模具和其竞争对手的模具,具有巨大的潜力,可向用户提供完美的均匀性。该产品还要3年才能投放市场,目前仍有许多问题需要解决。

欧洲人的技术优势还能保持多久仍需拭目以待。这种优势不会永远保持下去。今天中国的模

具制造商生产的模具还不那么复杂、先进,明天他们会改进提高,后天将成为欧洲制造商真正的竞争对手。中国制造商不久将能制造出类似无排气孔模具的先进模具。

AMA 总裁说,他看到第一个中国制造的模具时,第一反应是质量不太好,但是情况发生了变化,最新看到的模具已好多了,质量提升非常迅速。

甚至还有人认为远东模具生产商已赶上了欧洲。Stampindustria 公司指出,倍耐力已购买韩国产带刀槽花纹的冬用轮胎模具。该公司收到倍耐力发来整修的韩国产模具,发现其质量相当好。对欧洲人的挑战是非常现实的,欧洲人面临的主要问题是韩国产模具质量非常好、用材好、价格低。

(涂学忠摘译)

### 国外简讯 11 则

△固特异宣布轮胎磨损后性能差异大于新胎,因此司机必须关注轮胎在整个使用期内的性能,才能保证轮胎在各种气候条件下整个使用期内都有最佳安全和使用性能。此前,米其林曾宣布在 TUV 试验中发现,其 Primacy 高性能轮胎磨损后的使用性能比其它任何名牌轮胎都高 25%。

RW,234[1],8(2006)

△普利司通欧洲公司宣布自 2006 年 6 月 1 日起将该公司在欧洲各国销售的所有品牌和品种替换轮胎价格提高 3.5%~5%,以应付日益高涨的原材料成本。预计未来几个月中,可能将再次提高产品价格。

TA,[5],45(2006)

△印度 CEAT 公司 2005 年销售额达到 4.44 亿美元,出口额为 9 300 万美元。该公司有 5 家工厂,3 家在印度,2 家在斯里兰卡,雇员人数为 6 000 人。其产品包括载重、轻载和轿车轮胎以及运动车、摩托车、农业车辆、工业车辆和工程机械等轮胎。

TA,[5],78(2006)

△俄罗斯下卡马斯克轮胎公司计划投资 1.8 亿美元建立一个新载重轮胎厂。该厂将在 2009 年前建成,可年产 60 万条载重子午线轮胎。该项目将通过合资或技术转让方式与外方合作。

TA,[5],140(2006)

△固特异预测该公司 2006 年在亚洲的销售额将增长 6%,而 2005 年的增长幅度为 8.5%。该公司做出这种预测的依据是中国市场的增幅温和减缓。

TA,[5],140(2006)

△普利司通/费尔斯通北美公司和普利司通/费尔斯通加拿大公司宣布自 2006 年 5 月 1 日起将其各品牌轿车、载重和工程机械轮胎的价格上调 5%。提价原因是 NR、炭黑和帘线等原材料的价格不断上涨,公司提高劳动生产率等措施已不足以消化原材料涨价因素的影响。

TA,[5],142(2006)

△倍耐力投资 5 000 万美元在其巴西格拉瓦塔伊摩托车轮胎厂内新建了一个载重轮胎厂。新厂占地 57.3 万 m<sup>2</sup>,每年可生产 1.2 万 t 载重轮胎。产量的 80% 供应巴西国内市场,其余 20% 供出口,主要出口到拉美国家。

TA,[5],143(2006)

△横滨橡胶公司宣布在中国苏州建立了苏州横滨轮胎公司。该公司将于 2007 年 10 月开始生产和销售全钢子午线轮胎。该公司投资为 8 100 万美元,年产能为 35 万条轮胎。迄今,横滨一直把在日本生产的替换胎出口到中国市场。

TA,[5],144(2006)

△2006 年印度尼西亚轮胎产能预测增长 9.3%,达到 6 960 万条。轮胎生产者协会称,对该国 2006 年汽车市场衰退的担忧并未严重影响轮胎工业。预计 2006 年出口量将达到 3 100 万条,价值 6 亿美元,同比增长 10.6%。

TA,[5],145(2006)

△大陆轮胎北美公司于 2006 年 7 月 1 日起将其所有大陆、通用和其它专有品牌轿车和轻载轮胎的价格提高 5%。大陆称,提价原因是原材料,包括 NR 的价格不断上涨。

TB,2006-05-08,P4

△横滨轮胎公司在俄亥俄州哥伦布附近开办的一个新销售中心于 2006 年 5 月 17 日剪彩。这是该公司在美国的第 4 家销售中心。该中心占地 6.05 万 m<sup>2</sup>,可容纳 100 万条轮胎,主要供应美国东北地区用户。

TB,2006-05-22,P1