

在 10 年前使水基型喷涂剂在工业方面的应用超过了溶剂型,成为大势所趋。

参考文献:

- [1] Ross G. Tire paints: a challenge of the 90s[J]. Rubber World, 1994, 209(6): 18-20.
- [2] 王 军. 内喷涂剂在轮胎硫化过程中的应用[A]. 见: 轮胎工业编辑部. 第九届全国轮胎技术研讨会论文集[C].

北京: 轮胎工业编辑部, 1996. 251-253.

- [3] Eric C S. Silicone rubber bladder coating system as a process aid for curing tires[J]. Rubber World, 1998, 218(6): 24-32.
- [4] Waddell W H, Bhakuni R S, Barbin W W, et al. Vanderbilt Rubber Handbook[M]. Baltimore: Division of Rubber Chemistry of American Chemical Society, 1990. 876.
- [5] David Shaw, ERJ staff. Akron paint company seeks business in Europe[J]. European Rubber Journal, 1999, 181(6): 14.

收稿日期: 2000-02-08

轮胎工业的重组

中图分类号: TQ336.1 文献标识码: D

英国《欧洲橡胶杂志》1999 年 181 卷“世界轮胎报告”56 页报道:

尽管做出预测已有一段时日,但是直到今年才看到自 10 年前普利司通兼并费尔斯通以来轮胎行业最大的一桩兼并案。固特异与住友的战略联盟绝不是最后的兼并活动,相反,它标志着轮胎行业新一轮兼并活动的开始。

轮胎行业过去的兼并活动不能说是获得了很大成功:普利司通最终成功地完成了对费尔斯通的兼并,但是两个品牌仍不容易相安无事地并列。

倍耐力过去与几家公司合并的努力均未获得成功:在住友 1985 年收购登录普以前试图兼并登录普未果;10 年后试图与大陆公司合并,不但未获成功,反而触发了这家意大利公司一场重大危机,最后购买了阿姆斯特朗公司。但是这引发了多么大的一场灾难啊!倍耐力实际上已卖掉了阿姆斯特朗所有值钱的家当,现在沦入与库珀联合在北美替换胎市场售胎——这表明倍耐力已承认了该公司自那场致命的兼并活动以来在北美轮胎销售策略的失败。

大陆公司兼并北美通用轮胎公司有类似经历。现已过了很久,而且注入大量资金,该公司已基本看到了隧道尽头的一丝亮光,但是即使在大陆的管理有效地解决了南卡罗来纳厂罢工,也不能说大陆-通用的关系已毫无障碍了。

米其林也一直在为与尤尼罗伊尔-固特里奇的一体化而斗争,有关固特里奇在欧洲和北美打什么品牌的困惑尚未得到妥善解决。

那么在这种几乎每家公司都处于苦苦挣扎的境地时,固特异是否将获得成功呢?固特异

有很好的机会,因为它采取了与其它公司不同的求偶方式。在 80 年代兼并狂潮中,几乎所有兼并都表现出某种狂燥和男子汉大丈夫的雄武气概,并做出了许多过于仓促的决定。

在 90 年代,我们看到了求偶向较温和方式发展的趋势。轮胎公司,可能还包括银行,对于由于文化差异造成的潜在危险有了更深刻的认识,最重要的是它们似乎不那么匆忙行事了。

固特异以互惠的补偿交易开始;接着分享双方设施;当几年以后双方相互了解更多时才进行双方早就谋划好的交易。在此期间,任何一方都可中断、暂停、甚至撤出联盟,而不会对脸面或资源造成重大损失,看来这种办事方式要明智得多。

倍耐力和库珀签订了互惠的销售协议,但仅此而已,至少就正式协议而言,没有包含更多东西。但是,双方供销系统一体化的任务完成得非常迅速,表明双方有某种相容性。有小道消息说,它们将很快发展一种更亲密的关系。

库珀已通过它在英国的库珀-阿旺合资轮胎分公司了解到欧洲人的经营方式和文化背景。如果推测倍耐力和库珀的合作前景,那么极可能以库珀控制兼并后的轮胎公司而告终,倍耐力将集中精力经营其电缆业务。但是倍耐力不会轻易将其老字号品牌拱手送人,人们可能看到的是长久的合资公司。倍耐力在公司里保留可观的股份,以便能监督其宝贵的品牌名的应用,将赚来的钱投入公司其它业务领域。经过这种脱胎换骨的改造后,公司将重新获得稳定。这对雇员、用户和公司上游供货单位可能都是好事。

(涂学忠摘译)