

# 海外消息

## 越南将在老挝种植橡胶

据越南媒体 4 月 15 日报道,越南橡胶公司宣称该公司将在老挝增投 2500 万美元用以扩大橡胶种植面积。至 2011 年,该公司预计在老挝橡胶种植总面积提高到 5 万 ha,投资总额达 1.25 亿美元。此前,越南橡胶公司已投资 3000 万美元,至 2007 年,橡胶种植面积将达到 1 万 ha。由于该公司已得到老挝政府批准,并且租赁土地 1 万 ha,致使公司在老挝橡胶种植总面积达到 2 万 ha。

苏 博

## 固特异计划推行 4 项 “关键性”创新

在刚刚结束的美国固特异轮胎橡胶公司轮胎经销商年会上传出消息,固特异老总们意气风发,斗志昂扬,计划在未来数年间,推行 4 项“关键性”创新,重振世界老牌企业雄风。

据介绍,4 项“关键性”创新的具体内容如下:

1. 产品创新。固特异计划启动新产品“加速器”,将轮胎产品的质量和性能提高到前所未有的水平,创造巨大的品牌优势,不但要向经销商提供独特的产品,而且还要帮助他们比竞争对手更快地占领市场,达到共赢。

2. 营销方法创新。开展全方位广告,加大宣传力度,让经销商受益,比如在冬季奥林匹克运动会上空施放飞艇等。

3. 成本结构创新。固特异计划在今后 3 年内将高成本的生产能力削减 8% 到 12%,每年节省 1~1.5 亿美元,其中包括关闭世界各地的高成本工厂。

4. 降低资产负债,改进资本结构。固特异计划营业毛利由 2005 年上半年的 6.2% 提高到

8%,其中北美业务部门毛利由 2005 年上半年的 0.4% 提高到 5%。

大家想必还记得 2002 年,那是固特异最困难的时候,当时公司财政亏损 12 亿美元,部分经销商对固特异失去信心,自动与固特异的销售网络脱离了关系。2003 年初,固特异的改革方案出台了。在该方案中,固特异老总们将 2005 年底之前划分为改革的第一阶段,并制订出各阶段必须达到的一系列目标。第一阶段的重点是改造北美轮胎生产基地,其中包括削减成本 10~15 亿美元,提高市场份额 2 个百分点,每条轮胎收入增加 4%,减少债务,改善与经销商的关系,提高供货效率。设在世界各地的固特异业务部门围绕上述目标,纷纷拿出“有意义的配套方案”。

随着时间的推移,经过 3 年的艰苦努力,改革第一阶段的目标已经实现,尤其是北美轮胎生产基地的经济效益超出了预期目标。从 2004 年第二季度开始,固特异摆脱了亏损局面。更为可喜的是,北美轮胎生产基地与其他地区生产基地的差距在引人注目地缩小。2004 年北美轮胎生产基地的销售收入占公司销售收入的 41%,相应净收益占公司净收益的 2.9%;2005 年头 9 个月,北美轮胎生产基地的经营性收益达到 3.3 亿美元,销售收入上升到占公司销售收入的 46%,相应净收益上升到占公司净收益的 28.8%,真是个好兆头。现在,固特异老总们的目光转移到了改革的第二个阶段。该阶段的主要目标就是前面提到的 4 项“关键性”创新。

虽然北美轮胎生产基地已经大有改观,但是除了和世界其他地方一样必须承受原材料价格一涨再涨的压力之外(2005 年第四季度固特异购入原材料的价格上涨了大约 13%,已经超出了公司的预测值),还要承受劳动力成本过高所带来的许多困难。这就注定了该生产基地的发展受到限制。与北美轮胎生产基地形成鲜明对比的是,在 2005 年头 9 个月,拉美轮胎生产基地所贡献的销售收入虽然只占公司整个销售收入的 7.4%,但其相应净收益却占到公司整个净收益的 21.1%。因此,改革在所难免。

除了负债超过 50 亿美元以及因工人养老金引发的短期债务,固特异还要面对今年即将到来的劳资谈判的困扰。这都将影响到固特异的持续

发展。在经销商年会上,面对2000位轮胎经销商及其配偶,固特异老总们并没有回避上述问题,表示要与工会积极磋商,朝着签订一份对员工、企业(其实首先是用户)都公平的合同的方向努力。

现在的固特异已经不是3年前的样子,固特异老总们乐观、自信,而且立志创新,重振昔日雄风。

艾 虎

## 朗盛公司2005年销售额增长5.6%

朗盛公司2005年财务报告表明,该公司去年销售额达到71.5亿欧元,与2004年比,增长5.6%。其中,朗盛公司橡胶业务销售额增长17.3%,达到16.8亿欧元。

苏 博

## 美国标准测试实验室开班授课

据美国俄亥俄州有关媒体报道,4月4日,美国标准测试实验室(Standards Testing Laboratories)将于今年5月举办第一期轮胎技术学习班,培训时间为两天半。有关负责人称,本次开课将为一些工程人员和那些需要了解轮胎有关基础知识的人提供一个较好的机会。课程覆盖面较广,涉及到轮胎专业词汇,原材料,制造,设计,结构,测试,应用实验等。授课人员为一些工程学,化学,物理学以及轮胎工业的一些专家。

苏 博

## 伊顿公司实施收购 志在做大做强

美国伊顿公司(Eaton Corp.)已收购圣戈班高功能塑料公司(Saint-Gobain Performance Plastics Corp.)Synflex 塑胶管部门,这意味着前者离全球液压胶管No.1的目标又近了一步。

此次收购涉及Synflex 塑胶管部门分布在美国俄亥俄州Aurora、Mantua和比利时Gembloux的4间厂及其450名员工。截止发稿时,收购价格不详。收购后,Synflex 塑胶管部门将被改组成为伊顿公司旗下的一个液压动力胶管生产单位。

伊顿公司总部设在美国俄亥俄州Cleveland,生产各种汽车机械总成及其零部件、液压系统、电

控喷射、汽车进气与燃油经济性控制件等,供奥迪、宝马、福特、通用、大众等配套。目前该公司在全世界共有50多间液压胶管厂,其中半数在美国。该公司2004年销售收入约为98.9亿美元,其中非轮胎橡胶制品销售收入大约为9亿美元,占公司总销售收入的9.1%,居全球非轮胎橡胶制品50强排行榜第19位;2005年销售收入约为111亿美元,增幅超过10%。

Synflex 塑胶管部门生产供运输业、饮料业、液压动力业以及特种行业使用的塑料管和橡胶管,其2005年销售收入约为1.2亿美元。由于该部门的加盟,预计伊顿公司2006年销售收入将超过120亿美元,其中非轮胎橡胶制品销售收入增长到11亿美元,在全球非轮胎橡胶制品50强排行榜的位置有望上升到第15名。

虽然俄亥俄州Aurora的生产基地已经易主,但圣戈班高功能塑料公司没有搬迁总部的计划,并且继续在俄亥俄州Ravenna附近的工厂生产航空工业用塑料件。

艾 虎

## 米其林苏格兰工厂利用风力发电

米其林公司设在苏格兰的轮胎工厂,成为当地第一家使用可再生能源的企业。针对当前高额的能源成本,该公司在苏格兰东部港口城市敦提(Dundee)的轮胎厂,正在建设和安装两台风力发电设备。预计,这两台风力发电机将在今年7月投入运行,在有风的日子,可提供4000kW的电力,基本上能满足全厂的电力需求。该公司预计,今年风力发电可提供大约1/3的电力需求,扣除其运行费用,可节省电费8%。

郭 宜

## 邓禄普在印度生产工业橡胶制品

邓禄普印度公司计划在泰米尔纳德邦的秦奈(Chennai)现有的轮胎工厂内,再建设一个工业橡胶制品车间。该公司现有的秦奈轮胎厂主要生产卡车轮胎和公共汽车轮胎。

据初步评估,这座新的工业制品车间需投资2.0~2.5亿卢比(约合286万英镑),至少还需要6个月方可进行设备安装。

郭 彝