

海外消息

固特异工人长期罢工 劳资博弈决定北美走向

美国固特异轮胎橡胶公司(以下简称固特异公司)、普利司通、费尔斯通公司、米其林北美股份有限公司、大陆轮胎北美股份有限公司、帝坦国际股份有限公司等多家轮胎企业与工人签订的劳动合同已在2006年第三季度到期,新一轮劳资谈判目前正在紧锣密鼓地进行。

由于上述5家企业在北美轮胎产业中的地位和影响力,劳资双方缔结的劳动合同将对该地区轮胎业的今后发展在如下两个方面起到关键性的作用:决定着北美其他小轮胎企业的劳资谈判方向及内容,决定着北美轮胎业能否继续向劳动力成本低的地区转移。无论结果如何,其影响必然辐射到全球轮胎产业,从而影响到世界格局的变化。因此,2006年是北美轮胎产业的劳资谈判年,也是值得全球业界人士关注的一年。

面对来自低工资的国外竞争对手的日趋激烈的挑战,北美轮胎企业普遍着手在雇用政策方面寻求更大的灵活性,使用更多的临时工和兼职雇员,并且不重视旨在与员工建立长期关系的工资和福利计划,随意搬迁或关闭工厂。

北美轮胎产业工人的工会组织(USW)已代表有组织的劳工与资方开展集体谈判。正如有关专家所预测的那样,在此轮谈判中,就业保障、医疗保险和退休福利是主合同的三个重要议题,而且劳资双方围绕上述三个议题所开展的讨价还价必将比上一轮谈判(2003年)更为激烈。

自从2006年6月份开始2006年劳资合同谈判以来,USW与固特异公司在许多问题上分歧甚大,特别是在保障就业、工厂享受免关闭保护以及退休职工医疗保健待遇方面。固特异公司打算裁员,降低医疗保健待遇标准,撤销就业保障,保持

全球竞争力,以便与进口轮胎的低成本优势抗衡。而USW则希望固特异公司不要关闭任何一家北美轮胎厂,能够答应工会要求保障就业、充分考虑退休职工医疗保健福利的要求。由于双方谈判破裂,因此工会于2006年10月5日发动大罢工。固特异公司1.5万名USW会员(来自北美地区16家工厂)响应号召,参加了罢工。

自从发动罢工以来,USW没有与资方进行过任何正式的会晤,双方都没有制订重开谈判时间表。另一方面,固特异公司已于2006年10月13日宣布,自从10月5日下属16家工厂罢工以来,公司已经利用其现有的授信周转额度,筹集到将近10亿美元现金。据固特异公司执行副总裁兼首席财务官Richard J. Kramer先生透露,自从罢工开始以来,公司掌握的现金以及现金利益已经达到13亿美元,另外还掌握着16亿美元授信额度。随着固特异公司增加手中的现金持有额,工会延长罢工的决心也在同步增大。贷款额度越大,也越让USW相信,重开谈判的可能性越小——这恰是固特异公司在罢工开始时就预料到的。

据有关机构分析,每停产一天,固特异公司将损失200万美元利润。迄今为止,固特异公司从库存中调出产品供应客户,同时没有参加罢工的轮胎厂正常开工,在受到罢工影响的轮胎厂用领薪水职员顶岗生产轮胎,此外还从国外进口部分轮胎以补充不足。罢工已经给固特异公司带来消极影响。

岑溪

朗盛 2006年第三季度收益提升

2006年第三季度,朗盛集团常规业务范围内的利税及折旧前收入同比增长10.8%,达到1.64亿欧元,而上年同期为1.48亿欧元;常规业务范围内的利税和折旧前收入边际率从2005年的8.3%增长到9.7%。朗盛集团第三季度利税前收益增长15.9%,达到1.02亿欧元,而上年同期为0.88亿欧元。由于公司产品线变化和货币汇率方面的消极影响,尤其是美元影响,导致销售额与上年同期相比下降4.8%,为16.91亿欧元,上年同期为17.76亿欧元。由于出售了合成纤维和造纸化学品业务部门,以及莱茵化学子公司EL-Chemie的调整,加上汇率的不利波动,整体销

售额只增长了 2.1%。

净收入达 3600万欧元,减少了 5700万欧元。资本支出增长约 1/3 达 6600万欧元,去年同期为 5200万欧元。2006 财年资本支出将处于 2.5~2.7 亿欧元这一区域之间。财政净负债降低 26%,从 2005 年 12 月 31 日的 6.8 亿欧元减少为 5.03 亿欧元。

按地区划分,在德国,朗盛 2006 年第三季度销售额增长了 4.7%,达 4 亿欧元,去年同期为 3.82 亿欧元。然而在 EMEA 地区(除德国以外的欧洲,中东以及非洲地区)销售额下降了 8.7%,为 5.28 亿欧元(去年同期为 5.78 亿欧元)。朗盛在美洲地区的销售额下降了 9.9%,为 4.45 亿欧元,而去年同期为 4.94 亿欧元,主要是因为产品线调整和货币汇率的影响。亚太地区销售额为 3.18 亿欧元,与去年同期的 3.22 亿欧元相比,仅降低了 1.2%。因去年同期对货币汇率影响的调整以及部分业务的出售,亚太地区的销售额仍增长了 2.7%。亚太地区总销售额占整个集团公司销售总额的 18.8%,去年同期为 18.1%。

按业务板块看,2006 年第三季度,高性能橡胶业务板块总销售额达 4.5 亿欧元,同比增长 8.7%,2005 年同期为 4.14 亿欧元。随着市场中的石化原料以及能源价格的进一步增长,导致该业务板块的所有部门产品价格全面上调。高性能橡胶业务板块常规业务范围内的利税及折旧前收入同比增长 35.9%,达 5300 万欧元,去年同期为 3900 万欧元,众多的业务部门得益于产品价格的上调,成本的节省以及效率的提高。不同于 2005 第三季度的低迷表现,顺丁橡胶业务部在价格和销量收入方面都有很好的表现。该业务板块常规范围内的利税和折旧前收入边际率整体提高了 2.4%,达 11.8%。

第三季度,同样由于产品线调整和货币汇率的影响,高性能化学品业务板块销售额与去年同期相比缩减 12.5%,为 4.28 亿欧元。2006 年 7 月在中国潍坊水合肼工厂的建成并成功启动,巩固了功能化学品业务部门在快速发展的亚洲市场上的地位。业务竞争的加剧,以及因用户关闭了其生产设施而导致需求量下降,都导致橡胶化学品业务部门销售量降低。

朗盛希望 2006 年第四季度全球市场环境能

继续保持良好的发展形势,为化学工业提供有利的业务环境。根据 2006 年前三个季度业务发展的积极表现,朗盛坚信常规业务范围内的利税和折旧前收入将介于 6.6~6.8 亿欧元之间。

缪健

普利司通在比利时建立 欧洲后勤服务中心

为了加强欧洲市场的轮胎销售服务,普利司通公司在比利时西北部的港口城市泽布勒赫(Zeebrugge)建立后勤服务中心,中心将从 2007 年开始运行。它是普利司通欧洲轮胎供应链中的关键环节,负责协调全欧洲轮胎生产和市场需求之间的平衡,以便增加市场应变能力,降低销售成本,提高客户满意度。

早在 1998 年,普利司通公司就在泽布勒赫建设轮胎仓库,用来储存销售到欧洲的进口卡车轮胎。2003 年,仓储能力翻了一番,同时开始存储进口轿车轮胎。该后勤服务中心建成后,将可储存进口的和欧洲产的各种规格的轮胎,并及时把轮胎配送到德国、英国、爱尔兰、瑞典、丹麦、比利时、荷兰、卢森堡和波罗地海诸国的分销中心。另外,该公司还准备在捷克和西班牙各建一个后勤服务中心,分别为东欧和西欧地区的轮胎分销网络服务。

郭轶

大陆增加罗马尼亚橡胶制品产能

德国大陆公司决定将欧洲的生产基地逐渐向低成本地区转移,加大对罗马尼亚的投入。到 2010 年,该公司在罗马尼亚从事汽车零部件生产的雇员总数将增加 1500 人,达到 5000 人。

到 2008 年,位于蒂米什瓦拉(Timisoara)的大陆汽车制品厂的轮胎产能将从目前的 1200 万条增加到 1600 万条。设在该地区的康迪泰克(ContiTech)子公司的橡胶制品工厂的产能将提高一倍,该厂主要生产汽车用空调软管和传送皮带。另外,大陆公司也要充实和加强研发能力,锡比乌(Sibiu)研究中心的雇员将从目前的 200 人增加到 300 人。

郭轶