

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