

海外消息

蒂坦预测 2009 年销售收入 有两位数增长

美国蒂坦国际公司计划 2009 年销售收入增长 38%，税前经营收益达到 1.9 亿美元。

蒂坦董事长兼首席执行官 Maurice Taylor Jr. 预测，2009 年将是公司的“大年”，蒂坦至少在 OTR 轮胎领域是有竞争力的。

Taylor 先生说，蒂坦 2008 年销售收入将达到 10 亿美元，比 2007 年增长 19.5%。他预测 2009 年销售收入可达 11.8 亿~13.5 亿美元。

该公司 2008 年前 9 个月的税前营业收入为 1.9 亿美元，比预期结果翻一番。该公司 2007 财年是亏损的。

Taylor 先生认为，原材料成本依然是一个不确定因素。原材料价格从 2008 年第二季度开始下调，估计仍然存在下调空间。2008 年下半年的生产成本可能会增加。

Taylor 先生表示，OTR 轮胎项目可望给蒂坦带来 20%~30% 的销售增长。 邓海燕

Simtec 公司找准产品市场定位 成功提高抗风险能力

在次贷危机引发的金融风暴冲击到实体经济的时候，美国许多企业由于产品滞销，被迫压产减产，甚至大量裁员，但也有少数企业敢于逆流而上，在这个时候投资扩大生产能力。美国 Simtec 硅橡胶制品有限责任公司就是这样的企业。

该公司成功的秘诀在于：找准产品市场定位，提高抗风险能力。该公司成立于 2002 年，主要生产硅橡胶制品。当时已经有不少美国企业把工厂设在亚洲等劳动力成本低的地区。是留在美国，

还是到东方去？一道难题摆在这家新企业的面前。通过市场调查，该公司发现，在北美市场销售的硅橡胶制品除美国本土生产的以外，有从欧洲、亚洲进口的。欧洲的生产成本比美国高，亚洲产品欠缺质量保障。该公司决定采取“在美国组织生产，提供有保障的产品质量，以一个公平的价格销售”的策略。几年下来，该公司不但在美国市场占有相当份额，而且产品出口到法国、德国、西班牙、英国、日本、中国和加拿大。

最近该公司与全球财富 100 强中一个经营消费品的客户签订了协议，接受了开发、制造食品行业用硅橡胶制品的委托。新生产线计划安排在该公司麦迪逊厂，已经开始从欧洲采购设备。预计新项目投产后，将丰富公司产品组合，扩大市场占有率，为客户创造更大价值。 邓海燕

东洋与普利司通合作生产轮胎

作为普利司通公司与东洋轮胎橡胶公司合作的一部分，东洋轮胎美国公司从 2009 年起每年在其加利福尼亚 White 厂生产 30 万套普利司通/费尔斯通牌乘用车/轻卡车轮胎，普利司通从 2010 年起每年在墨西哥及巴西工厂为东洋公司生产 100 万套乘用车/轻卡车轮胎。

东洋公司介绍，通过结盟，未来 3 年由于投资减少，生产率和效益提高，东洋公司可节省 1.1 亿美元。协议规定双方在 5 个关键领域全面合作，其中包括在指定工厂相互为对方生产轮胎、合作开发先进生产工艺、共同采购原材料及设备。两公司结盟使得东洋公司能更好地利用 White 厂的生产能力。该厂的设备正在改装，以适合生产更宽断面的轮胎，目前大直径的 SUV 车轮胎需求正在减少。

东洋公司 2008 年 5 月宣布，White 厂第三阶段扩产项目投资增加到 2.7 亿美元，至 2010 年新增 240 万套轮胎的生产能力，2011 年再增 80 万套轮胎的生产能力。由于全球经济增长放缓及北美需求减少，东洋公司放慢了在 White 厂第三阶段扩产步伐。公司称，82 万平方英尺的厂房扩建工程仍按计划进行，但是设备的安装比原计划有所推迟。 陈维芳