

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 年财政报告表明,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 4000 kW 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