



2007年度全球非轮胎橡胶制品 企业排名揭晓

2007年度全球非轮胎橡胶制品企业50强日前揭晓。据美国《橡塑新闻》报道,上榜企业主要集中在日本、美国及德国3个国家,占总数的70%。日本公司进入前50强的最多,有15家;其次是美国13家;德国7家;英国3家。其它国家包括:瑞典2家,法国2家,意大利2家,荷兰2家。中国企业仍然榜上无名。

该销售排名中的前十名公司依旧保持不变,但是排名顺序产生较大变化。瑞典特雷勒堡通过收购及扩产等措施,取得跳跃式发展,2007年销售收入增长近30%,达到41.3亿美元,排名比2006年上升2位,成为全球非轮胎橡胶制品公司新的霸主。法国哈钦森公司持续坐在第二位的位置。日本普利司通公司在发展轮胎主业同时,非轮胎橡胶制品也同步发展,排名上升一位,挤入前三强。德国大陆公司上次排名是第一位,这次排名跌落前三,滑到第四的位置。德国佛雷依登贝格公司继续保持第五位。美国市场中排名第一的美国固铂-标准汽车公司上升到第六的位置。排名全球十强的公司还有英国哈钦森公司,仍然保持在第七位;日本东海橡胶工业下跌到第八位;美国派克-汉尼芬保持第九位;日本NOK公司保持第十位。

目前50强中有近30家都在中国设有工厂,10强中9家已落户中国大陆,主要在上海、天津、广州、沈阳等汽车工业较发达地区。在华业务的快速发展对这些企业产生了重要影响,对50强的排名变化起到了推波助澜的作用。全球50强企业生产的橡胶制品主要是汽车配件。世界上最大的13家非轮胎橡胶制品企业以及前50强中的

40强销售收入主要来自汽车制造业。我国橡胶制品企业众多,但主要生产胶管、密封件等低技术含量橡胶制品,大多企业未得到世界品牌汽车制造商的广泛认可是我国橡胶制品行业未能做大的主要原因。

现在,安徽中鼎密封件公司是我国发展得很好的非轮胎橡胶制品企业。该公司主导产品橡胶密封件和汽车橡胶零部件不仅为国内所有汽车制造厂配套,还进入到通用、福特、克莱斯勒、大众、奔驰、丰田、本田、现代等国际知名汽车公司的全球采购体系。该公司顺应非轮胎橡胶制品行业的潮流,实行国际化战略,目前已初步形成了跨国经营规模。按目前趋势,该公司下年度进入非轮胎橡胶制品前50强应不是梦。但是我国其它众多的橡胶制品企业离50强还有较长的路要走,需要继续努力。

陈维芳

固特异加大发展力度

由于在过去5年中固特异的经营状况好转,因此公司计划投资18亿美元来对工厂进行现代化改造,同时陆续向市场投放新产品,希望在未来几年能够扩大高价值(HVA)轮胎的产能,以增大其产品在新兴市场上的占有份额。

固特异在未来几年的改建中,在财政上采取追求利润增长的战略,包括关注在新兴市场,尤其是中国、俄罗斯和巴西市场的利润增长,同时增大全球市场高价值轮胎的市场份额。预计,公司高价值轮胎的产能每年将增加800万套,到2012年,高价值商用车轮胎的产能将扩大到250万套。

在固特异的高价值轮胎中,乘用车的特点是胎面胶加入白炭黑,成品轮胎速度更高,适用轮胎直径在17英寸及以上,生产所用活络模及硫化机规格为45英寸及以上;商用汽车轮胎有FUEL MAX和DURASEAL 2个系列,具有独特的性能参数;工程机械轮胎适用于恶劣工作环境。

固特异锁定高价值轮胎是因为新兴市场中该类产品的需求正在增长,每条高价值轮胎的毛利润比普通轮胎增加10~20美元。但是,生产这种高价值轮胎面临诸多困难,包括增添设备投资、原

材料转换、产品规格增多等。

固特异正在转化轮胎供应链,由从工厂到消费者的“推”式供应,转化成从消费者到工厂的“拉”式供应,目的是形成一个有成本效益的供应链,以减少库存,提高市场的供应效率。

固特异投资计划的具体项目如下。

1. 在5年内投资5亿~7亿美元对美国工厂进行现代化改造,这些工厂包括阿拉巴马州加兹登、北卡罗来那州菲特维尔、堪萨斯州托皮卡和弗吉尼亚州丹维尔等地的工厂。

2. 投资1.25亿美元关闭已有47年历史的澳大利亚工厂,该工厂主要生产乘用车轮胎和轻卡轮胎,运营成本较高。该厂关闭后公司年减产轮胎2500万套,每年可节约费用3500万美元。

3. 投资5亿美元搬迁中国大连工厂,并且进行扩产,新工厂的厂址距离旧厂址大约30英里。新工厂2012年投产,首次在中国生产卡车轮胎,并提高高档轮胎的生产能力。

4. 投资6亿美元扩大巴西和智利工厂的生产能力。

5. 投资5亿美元对德国和波兰工厂进行现代化改造。

该投资计划将有助于固特异提高高价值轮胎的生产能力。固特意向投资者保证,公司正在发展,到2009年,节约的成本总额将达到20亿美元。

陈维芳

三工外贸工作呈现三大特色

2008年的经济形势不容乐观,人民币升值、原材料价格不断上涨等因素给企业出口带来了很大的困难,山东三工橡胶有限公司外贸工作受到明显影响。面临严峻形势,公司克服重重困难,拓宽贸易渠道,外贸工作呈现三大特色。

一是出口指标逆势上扬。今年1~6月份,公司进口橡胶总值1007.5万美元,出口总额887.5万美元,比上年同期增长82.1%,共计出口轮胎184642套,比上年同期增长24%,出口223个集装箱,比上年同期增长45.3%。

二是市场开拓强劲有力。今年上半年,公司

共开发新客户10家。斜交轮胎重点开发了轻卡轮胎、农业轮胎以及摩托车轮胎产品市场,填补了东南亚、中东市场销售空白。子午线轮胎出口产品的附加值加大,技术含量提高。

三是外贸出口持续稳定。在出口方面,公司调整产品出口结构,尽量不接国内畅销规格的产品订单,以免影响国内销售。在开拓国外市场时,重点选择国内销量不大的产品,出口产品不与内销产品冲突,保证了外贸出口的持续稳定。

王旭涛

风神加快15万套工程机械 子午线轮胎项目建设

为把风神轮胎股份有限公司打造成中国轮胎行业的龙头企业,2007年9月,风神公司15万套工程机械子午线轮胎项目和500万套轿车子午线轮胎项目建设正式启动。在公司面临人民币升值、出口退税率降低等国家宏观调控政策和国外企业中国本土化压力的同时,为加快15万套工程机械子午线轮胎项目建设,风神公司领导在资金紧张的情况下,周密安排,千方百计推动项目实施。目前,变电站工程已进入安装阶段,原材料库工程已进入收尾阶段,土建工程即将转入设备安装阶段。

15万套工程机械子午线轮胎项目的建成将进一步提高风神公司的核心竞争力,为公司的新发展奠定基础。

红宾

玲珑试行新的故障轮胎处理流程

为从根本上解决目前三包轮胎处理流程中发货环节存在的瓶颈问题,玲珑集团将试行新的故障轮胎处理流程。与原流程相比,新流程最大的不同之处在于对原流程中的最后发货环节进行修改,即在原有ERP开单的基础上,由计算机将整张三包单据折合出相应金额,经财务核实确认后,将原有的理赔轮胎实物方式更改为直接冲账处理。采用此处理方式,三包发货时不受库存数量、个别规格型号产品短缺等问题的制约,不仅