

企业发展

蒂坦公司发展近况

苏 博

[上海轮胎橡胶(集团)股份有限公司轮胎研究所, 上海 200245]

摘要: 蒂坦国际公司是美国大型的农业车轮和轮胎以及工程机械车轮和轮胎制造商。近两年强势发展, 新技术和新产品不断推出, 销售业绩大幅度提高。2008年上半年推出的 57 和 63 英寸巨型工程机械子午线轮胎为其赢得了商机, 也为其沉着应对金融危机奠定了基础。

关键词: 轮胎企业; 工程机械轮胎; 农业轮胎

据《现代轮胎商》报道, 美国 2006 年轮胎产量为 8.16 亿条, 其中工程机械轮胎 (OTR 轮胎) 的产量接近于 8400 万条, 占轮胎总量的 10.29%。现阶段, 美国 OTR 轮胎制造军团中产量较大的 7 家企业是: 普利司通/费尔斯通北美轮胎公司、Carlisle 轮胎和车轮公司、Denman 轮胎公司、固特异轮胎橡胶公司、米其林北美轮胎公司、美国特种轮胎公司和蒂坦国际公司。

美国国内生产的 20 英寸及以上规格的轮胎仍不能满足市场需求, 大规格轮胎仍呈短缺之势。近年来, 美国国内一些轮胎公司纷纷提高 OTR 轮胎产能, 以满足市场需求。蒂坦国际公司是美国 OTR 轮胎工业的中流砥柱, 其 OTR 轮胎产量占美国 OTR 轮胎总产量的 1/3 以上。近年来, 蒂坦公司生产规模不断扩大, 收购了固特异北美农业轮胎业务和德国大陆公司在美国俄亥俄州 Bryan 的 OTR 轮胎业务。

1 支柱产业强劲发展

蒂坦公司农业车轮和轮胎以及土方工程机械/矿用工程机械车轮和轮胎等支柱产业的快速发展得力于公司正确的发展战略。对蒂坦公司来说, 2007 年既是成功的一年, 又是多事的一年。2007 年年初, 蒂坦公司认为这一年的农业轮胎市场变化不大, 同时矿用 OTR 轮胎市场需求强劲。为此公司对 2007 年业务实施了以下战略。

1. 车轮业务。2007 年第一季度, 车轮市场发展良好; 第二季度发展放缓, 这主要是由于地下煤矿开采业增速呈现小幅度回落; 第四季度销量猛增, 这取决于强大的需求市场。蒂坦公司 OTR 车轮业务在 2007 年年初迅猛发展, 第二季度发展放缓, 第四季度销量大幅度上涨。

2. 轮胎业务。2007 年年初, 蒂坦公司的农业轮胎业务表现平平, 直到第三季度, 情况好转, 这取决于公司与原始设备制造商 (即原配轮胎用户) 的大力合作, 而设备售后市场 (即替换轮胎市场) 并没有呈现同样情形。公司 2007 年原配轮胎销售额占轮胎销售额的 35%, 而替换轮胎销售额占 65%。同时, 轮胎制造业面临原材料成本高的困扰, 各种原材料价格一路攀升, 对轮胎生产和销售造成了严重影响。截止到 2007 年年底, 天然橡胶的售价已由每磅 89 美分猛涨到 1.2 美元, 上涨幅度达到 34.8%。为此, 公司不得不通过提高产品售价来抵消原材料成本带来的影响: 2007 年 4 月 1 日对北美地区农业轮胎和 OTR 轮胎提价 6%; 2007 年 9 月 1 日对北美地区 General 品牌 OTR 轮胎提价 6%; 2007 年 11 月 1 日提高替换轮胎售价; 2008 年 1 月 1 日提高原配轮胎售价; 2008 年 10 月 1 日对全球农业轮胎和工程机械轮胎 (包括蒂坦品牌、固特异品牌和 General 品牌) 平均提价 10%。近两年, 蒂坦公司轮胎产品售价一路上涨。

针对矿用 OTR 轮胎市场需求大幅上升的情

况,蒂坦公司也相应提高了生产目标及市场定位。根据发展战略,2007 年公司扩大了伊里诺斯州的 Freeport 轮胎厂和衣阿华州的 Des Moines 轮胎厂 OTR 轮胎产量。由于战略发展计划顺利实施,公司 OTR 轮胎的生产和销售业绩得到了进一步提高。2007 年,蒂坦公司的 OTR 轮胎销售额增加了 2 亿多美元,其中 Freeport 轮胎厂生产了价值超过 5 000 万美元的全钢 OTR 子午线轮胎。

2 新技术和新产品不断推出

2007 年,蒂坦公司还扩大了俄亥俄州的 Bryan 轮胎厂 25 英寸全钢 OTR 子午线轮胎的产量,而其斜交 OTR 轮胎生产业务则由伊里诺斯州的 Freeport 轮胎厂接管。对蒂坦公司而言,2007 年最具影响力的事件是:经董事会批准,公司投入巨资进行更大规格巨型 OTR 子午线轮胎的生产。2007 年 5 月公司实施了月生产 500 条 63 英寸巨型 OTR 子午线轮胎的项目,这是由于近十年来大型自卸车向 220 t 以上的车型发展,即未来 57 和 63 英寸 OTR 轮胎是大型露天矿山主要运输汽车使用的轮胎品种。尽管生产 57 和 63 英寸巨型 OTR 子午线轮胎裁断机和模具等方面存在着大量的技术难点,但公司以强大的实力并信心十足地迎接这次挑战。2008 年第一季度末,蒂坦公司生产出第一条 63 英寸巨型 OTR 子午线轮胎,轮胎高 14 英尺,质量 12 500 磅,载质量可达 101 t。目前,公司还在研究和开发地下矿井用新型轮胎,并增加了 38 台 85~100 英寸的农业轮胎硫化机。蒂坦公司计划 2008 年生产出 900 条巨型 OTR 子午线轮胎,产量主要在 2008 年第四季度完成。事实上,全球范围内米其林和普利司通两家公司最具生产 63 英寸巨型 OTR 子午线轮胎的能力,但蒂坦公司看准商机,适时研发了 57 和 63 英寸 OTR 子午线轮胎,达到了进一步扩大其巨型 OTR 轮胎市场份额的目的。

蒂坦公司拥有一支出色并具有丰富经验的研发队伍,它给予各大研发项目技术支持。通过各方面通力合作,蒂坦公司生产的 57 和 63 英寸 OTR 子午线轮胎具有较长的使用寿命。公

司还计划在未来几年间对现有产品进行调整,以保证终极消费者获得使用性能更好的轮胎产品。

巨型 OTR 子午线轮胎生产对蒂坦公司各大轮胎制造厂提出了新的要求,为此,伊利诺伊州的 Quincy 轮胎厂组建了一台巨型转鼓试验机;公司开发和生产了 73.5 英寸 15° 的斜底轮辋;衣阿华州的 Des Moines 厂生产全钢带束层,并扩大农业轮胎的产量。

公司总裁 Maurice M Taylor 称,2007 年对蒂坦公司来说是一个销售纪录年,2008 年也是一个丰收年,2008 年公司的销售目标是 9.2 亿美元,也可能达到 10 亿美元或更高。

2007 年 9 月,蒂坦公司邀请了 20 家露天采矿公司对其旗下的俄亥俄州的 Bryan 轮胎厂和弗吉尼亚的 Saltville 轮胎厂进行参观和交流。这一举措无疑地给客户留下了深刻印象。从 2008 年起公司还要采用各种先进的技术生产出性能更好的 OTR 轮胎和农业轮胎,以满足市场需求。我们有理由相信,蒂坦公司将遵循发展战略,在未来的 5 年内发展成为世界最大的越野轮胎和车轮系统供应商,快速追赶轮胎行业的龙头企业米其林和普利司通。

轮胎性能测试设备的测试水平对轮胎生产企业而言十分重要,蒂坦公司拥有世界上最大的转鼓试验机,该设备可用于各种规格轮胎产品的测试。

蒂坦公司 63 英寸 OTR 子午线轮胎、巨型 OTR 子午线轮胎成型生产线、OTR 子午线轮胎缠绕生产线、超大转鼓试验机(正测试 59/80R63 OTR 轮胎)分别如图 1~4 所示。



图 1 蒂坦公司 63 英寸 OTR 子午线轮胎

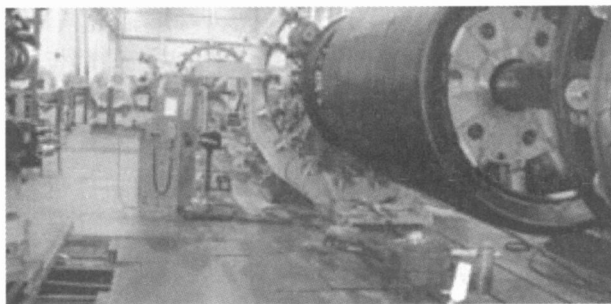


图2 蒂坦公司巨型 OTR 子午线轮胎成型生产线

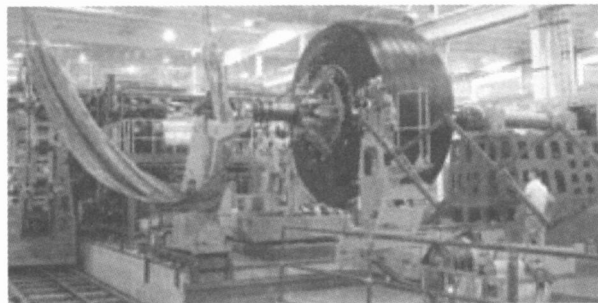


图3 蒂坦公司巨型 OTR 子午线轮胎缠绕生产线

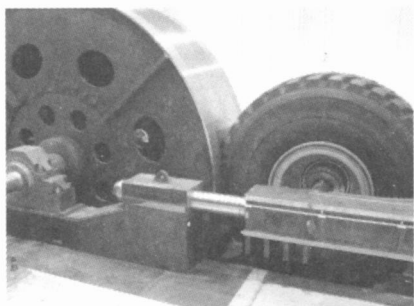


图4 超大转鼓试验机

3 销售增长强劲

蒂坦公司 2008 年第一季度销售额创下记录,延续了 2007 年第四季度的高销售额。蒂坦公司称,2007 年第四季度的净销售额为 2.049 亿美元,2007 年财政总收入为 8.37 亿美元;2008 年第一季度的净销售额为 2.535 亿美元,同比增长 12%,净利润为 813 万美元,与 2007 年同期净亏损 248 万美元相比进步很大。公司销售额的增长来自于农业轮胎的巨大需求。基于谷物类酒精和大豆类生物油的涨价,推进了整个产品市场价格提高。蒂坦公司 2008 年第一季度农业轮胎销售额为 1.735 亿美元,同比增长 28.2%。公司于

2008 年 4 月签署了 1 份为期 3 年的为 John Deere 子公司提供农业轮胎的合同,该合同第一年的交易额就将超过 1 亿美元。蒂坦公司 2008 年第一季度的支出总额为 2 090 万美元,其中约 1 600 万美元用于巨型 OTR 子午线轮胎扩产的设备购置。公司称,随着巨型 OTR 子午线轮胎的正式投产以及农业轮胎业务的增长,公司的销售业绩将强势增长。

蒂坦公司 2008 年第二季度的净销售额为 2.691 亿美元,与 2007 年同期的 2.103 亿美元相比增长了 28%;毛利润达到 4 190 万美元,与 2007 年同期的 2 730 万美元相比增长了 54%;业务收入为 2 440 万美元,比 2007 年同期的 1 320 万美元相比增长了 85%。

蒂坦公司 2008 年第三季度的净销售额为 2.555 亿美元,与 2007 年同期的 1.955 亿美元相比增长了 31%;毛利润达到 3 740 万美元,与 2007 年同期的 1 830 万美元相比增长了 105%;业务收入为 2 130 万美元,与 2007 年同期的 270 万美元增长了 688%;净收入为 1 030 万美元,而 2007 年同期为 90 万美元。公司称,其巨型 OTR 子午线轮胎的投产缓解了美国国内市场供不应求的问题,农业轮胎的销售量也继续增长。

4 拥有优秀人才队伍

美国哈佛商学院著名的战略管理学家迈克尔·波特指出,高级专业人才是专业生产要素。越是强势产业越需要专业生产要素,拥有专业生产要素的企业会产生更加强势的竞争优势。近几年,蒂坦公司通过聘请一批从大公司退休的工程师,聘用 14 名年轻工程师,邀请多名轮胎工程师,组成了巨型 OTR 轮胎研发团队。仅仅经过 7 个多月的努力,Bryan 厂就成功试制出了 63 英寸 OTR 轮胎,这无疑增加了公司与米其林和普利司通竞争巨型轮胎市场的砝码,也为公司向国际大型农业轮胎和 OTR 轮胎企业迈进注入了一针强心剂。蒂坦公司巨型 OTR 轮胎研发成功得益于公司拥有一支优秀的研发团队和先进的管理理念。

5 沉着应对危机

金融危机对蒂坦公司而言,既是危机也是机

遇。在世界汽车业因金融危机遭遇重创, 轮胎业陷入困境之前, 蒂坦公司冲进了发展相对稳定的巨型 OTR 轮胎和高性能农业轮胎领域, 其魄力和勇气令人佩服。在众多轮胎企业忙于应付金融危机所带来的停产风暴之时, 蒂坦公司正忙碌而又有条不紊地生产大规格农业轮胎和巨型 OTR 轮胎以供客户。对蒂坦公司而言, 天宽地阔, 大有可为。

中国化工橡胶桂林有限公司 搏击金融风暴

全球性的金融风暴冲击汽车工业实体经济后, 轮胎需求巨幅下降, 世界轮胎工业进入困难时期。我国轮胎行业出现大面积减产和限产, 轮胎新建和扩建项目停止或暂缓。

但是, 中国化工橡胶桂林有限公司却展示出产销两旺、蒸蒸日上的勃勃生机。集装箱满载巨型轮胎发往世界各地, 2008 年 10 月和 11 月销售收入和出口创汇比 2007 年同期有较大幅度增长。60 万条全钢载重子午线轮胎项目建设如火如荼, 按计划推进。

什么原因使风景这边独好呢? 中国化工橡胶桂林有限公司董事长、总经理王继泽概括为三句话: 在巩固中增效, 在创新中求强, 在发展中做大。

在巩固中增效, 就是通过管理要效益, 通过机制运行的改变和技术进步, 增加效益。重点围绕技术、质量、市场和成本开展工作, 夯实企业管理基础, 增加抗击金融风暴的能力。抓好两个“打拼”、两个“追求”、一个“死保”的重点工作。两个“打拼”, 即打拼市场, 打拼成本; 两个“追求”, 即追求技术进步, 追求质量符合性; 一个“死保”, 即死保巨型全钢工程机械子午线轮胎项目的实现, 尽早完成该项目建设, 在国内外市场中抢占先机。

积极调整市场营销策略, 以市场需求为导向, 作相应的产品结构调整, 进一步突出主业, 真正实现“专业化经营、规范化管理”。公司成立轮胎销售公司, 直接面向市场, 面向客户, 将产品细分为工程机械轮胎、航空轮胎、军工产品、特品等, 为做好服务, 打拼市场, 把轮胎销售公司打造成轮胎行业市场中的一把利剑。

划小核算单位, 下达目标成本, 严格考核, 确保成本全过程控制。

整顿产品质量和制造流程, 将产品生产重点放在巨型斜交轮胎及全钢轮胎上, 提高生产效率和产品技术附加值。2008 年 4 月, 公司成立巨型全钢轮胎厂, 主要生产轮辋直径 51 英寸以上的巨型全钢工程机械子午线轮胎。这是我国第一家拥有一流的厂房、先进的设备、专业的技术团队和管理团队的巨型全钢轮胎企业。2008 年 11 月, 产品通过鉴定, 进入批量生产。

公司参与“神五”、“神六”配套橡胶密封圈及“神七”宇航员舱外服研发等多个项目, 做到精益求精, 多次受到国家科工委的嘉奖。

公司倡导创新、创新、再创新, 在创新中求强, 用创新解决企业发展中新问题和新难点, 化解金融风暴的冲击。公司大力提倡技术进步与科技创新, 促进研发队伍建设, 应用新知识、新技术、新工艺, 研发高、精、尖产品, 积极打造统一技术研发大平台; 成立技术中心, 组建国家工程机械轮胎和特种轮胎工程技术中心、工程机械轮胎和特种轮胎国家实验室, 建立子午线轮胎研究所、工程机械轮胎研究所、航空轮胎研究所、特种轮胎研究所、橡胶制品研究所等, 创新研发取得丰硕成果。

2007 年 12 月, 填补国内空白、具有自主知识产权的 36.00R51 巨型全钢工程机械子午线轮胎下线, 打破世界巨头普利司通、米其林、固特异的技术垄断。2008 年 1 月, 只花国外企业 1/20 的时间就成功研发中国首条航空子午线轮胎, 打破西方发达国家长达 28 年对航空子午线轮胎的技术封锁, 使中国成为世界上第五个有能力研发、制造、试验航空子午线轮胎的国家。

据统计, 2008 年公司开发新产品 20 多个, 其中 5 项产品通过鉴定, 每项产品达到国内领先水平。

公司重视专利战略运用, 目前已申请技术专利 140 项, 其中发明专利 70 项, 实用新型专利 60 项, 外观设计专利 10 项。2007 年获广西壮族自治区专利申请受理总量前三名、发明专利申请受理量前三名、桂林市企事业单位专利申请第一名, 被确定为第三批全区企业知识产权工作试点单位。

文化创新是公司另一特色。公司大力推行