

海外消息

固特异继续深化改革 削减 1/3 代客贴牌加工

为了集中资源搞好盈利的业务,美国固特异轮胎橡胶公司计划一年内削减 1/3 的代客贴牌加工产量。

固特异的计划涉及 10 个私人品牌、5 家轮胎厂,相当于 800 万条年度产量,大约 3 亿美元的年度销售收入。

目前,固特异有 5 家工厂承接北美地区私人品牌轮胎加工。它们是北卡罗来纳州 Fayetteville 厂、德克萨斯州 Tyler 厂、阿拉巴马州 Gadsden 厂、田纳西州 Union 厂以及加拿大魁北克省 Valleyfield 厂。

固特异拒绝公开停止生产的私人品牌,但表示已经与对方沟通,帮助他们找到其它加工厂家或者选择经销固特异品牌产品。

据受影响的轮胎销售企业承认,固特异将不再生产如下公司及品牌的产品:蒙塔那州圣彼得 Sure 轮胎公司的 Heritage、Remington 和 Summit 品牌;美国轮胎批发公司的 Winston 品牌;Discount 轮胎公司的 Arizonian、Pathfinder、Roadhugger、Silver Edition 和 Mohave 品牌;加拿大总统轮胎公司的 President 品牌;TBC 公司的 Cordovan、Harvest King、Multi-Mile、Power King 和 Vanderbilt 品牌;轮胎王国国际公司的 Heritage 品牌;Universal 合作公司的 Agri Master 和 Co-Op 品牌以及沃尔玛百货公司的 Douglas 品牌。

早在一年前,固特异就已经分阶段地削减美国轮胎批发公司 Winston 品牌轮胎的产量。后者目前正准备与固特异商讨保留部分贴牌产量的可能,同时加紧与海外轮胎企业建立关系,谋求将加工转移到亚洲。

邓海燕

帝坦购买大陆轮胎厂

自德国大陆轮胎公司宣布出售其美国 Bryan 工程轮胎厂 19 个月后,轮胎及轮辋制造商帝坦国际公司(下称帝坦公司)终于完成了对大陆美国 Bryan 工程轮胎厂的收购。

帝坦公司与大陆公司于 2006 年 7 月 31 日签订了价值 5300 万美元的交割协议,次日帝坦公司接管了该厂。该厂 2005 年为大陆公司创造销售收入 1.25 亿美元,每天约生产巨型轮胎 245 条,雇员为 325 名。

帝坦公司将利用大陆公司的许可协议在北美销售大陆、通用牌矿山用工程轮胎及运土机用工程轮胎,轮辋规格为 21~51 英寸。帝坦公司希望由于收购 Bryan 厂年销售收入增加 1.25 亿美元,并计划增加设备并提升自动化水平以使其产能翻番。

算上 Des Moines 厂及 Freeport 农用轮胎厂的产能,帝坦公司能够提供特种轮胎的规格可从 8~51 英寸。

帝坦公司耗资 1 亿美元收购的固特异农用轮胎厂有望为公司增加 2.5 亿美元的年度销售额。这就是说这个 2005 年销售额为 4.7 亿美元的帝坦公司在 2007 年可达到 8 亿美元左右的销售额。

据帝坦公司最新财务季报可看出,2006 年第二季度销售收入达 1.752 亿美元,比上年同期增长 30%,同时净利润比上年同期增长 1/3,达 560 万美元。

2006 年上半年,帝坦公司销售收入达 3.578 亿美元,净利润 1420 万美元,而 2005 年销售收入为 2.708 亿美元,净利润 1540 万美元。

陈维芳

米其林牌轮胎首次在墨西哥生产

据米其林北美公司介绍,由于墨西哥对米其林牌轮胎的需求强劲增长,墨西哥 Queretaro 轮胎厂扩大产能生产米其林牌轮胎,这意味着米其林牌轮胎不再全部依赖进口。

在过去的 3 年里,在墨西哥替换轮胎市场,米其林轮胎的销售额以 60% 的速度增长,比市场平