



河南省橡胶工业协会年会在开封召开

日前,河南省橡胶工业协会年会在开封市召开。全省各地市的橡胶企业代表参加了会议。河南省化工行业办主任刘伟、开封市化工局局长郭忠义出席了会议,并发表了重要讲话。会议由省橡胶工业协会理事长郑新育主持。

会议总结了协会去年以来的工作情况,安排部署了今年 4 季度以及明年的工作。通报了全国橡胶行业发展的趋势和全省轮胎工业如何面对入世挑战等有关情况,宣贯了产品质量认证的重要性,以及程序性文件和支持性文件的编写方法,学习了申办生产许可证的程序和要求,参观了开封铁塔橡胶集团,听取了该集团总经理曹士强关于深化企业内部改革的经验介绍。

谢智保

三角集团稳居国内轮胎行业之首

日前“美国橡胶新闻杂志”根据 2001 年度的销售收入对世界轮胎企业前 50 强重新进行了座次排定,三角集团由 15 位升至 12 位,在国内轮胎企业中独占鳌头。

在国内外轮胎行业竞争日益激烈的形势下,三角集团积极实行行业领先战略,冲破传统国企的束缚,按市场经济规律经营与运作,主动积极地变革与创新,以“动静有序”的战略理念为指导,以市场为导向,以科技为动力,以“大、高、外”为手段,紧紧围绕科技创新、扩张规模、培育品牌、开拓市场、聚集人才和强化管理等方面的工作,狠抓战略的实施与管理,企业发展焕发出勃勃的生命力。瞄准国际先进技术,提高产品档次,高起点地发展自己,这是三角集团多

年来对企业发展的定位。在这里尤其值得一提的是三角的“子午胎战略”:90 年代初国外发达国家的子午胎普及率已达 90% 以上,而国内轮胎行业依然是斜交胎唱主角,子午化率很低,在子午胎并不被国内市场所看好的情况下,三角集团根据世界轮胎行业的发展趋势,果断决策——领先一步上马子午胎项目。时间能够证明一切。今天,当人们带着提货车、拿着现金在三角牌轮胎的营业室外排队等候购买三角牌子午胎的时候,谁也不会想到 10 年前当斜交胎占领中国轮胎市场的时候,三角就已经在开发研制子午胎方面艰难起步了。也正是三角集团决策者的正确决策,使子午胎成为三角集团强劲的经济增长点,更使三角集团这艘大船从此踏上了扬帆远航的壮丽征程。

建国际先进企业,创世界知名品牌,三角集团在很久以前就对自己提出了高标准严要求。首先,高质量是打开国际市场的通行证,几年来“三角”牌轮胎先后通过了美国 DOT、欧洲 ECE、国家质量认证中心 CCC、ISO 14001 等一系列认证,同时利用拥有进出口权的优惠政策,积极拓展国际市场。目前,产品出口到世界 120 多个国家和地区,在国际市场的销量持续上升,2001 年“三角”牌轮胎在美国等国际市场上销量大幅度增长,全年出口创汇额达 6500 多万美元。

中国已成功加入 WTO,建立国际大市场,全力打好“国际牌”,已成为中国企业的努力方向。面对市场竞争新形势,三角集团以“建国际先进企业,创世界知名品牌”为目标,正在全力推进企业资本投入多元化、经营国际化和管理现代化,完善营销网络体系和科技创新体系,推进企业在“十五”期间实现新突破。

宋安东 赵小惠

海南农垦拟建三大橡胶集团

日前,海南农垦总局出台了《天然橡胶加工布局及产品结构调整规划》,计划 3 年内投资 3 亿元,将现有的 87 家橡胶加工厂通过改扩建、新建调整为 16 个,年加工能力将提高到 34.24 万 t 干胶。同时组建西部、中部和东部 3 大橡

胶集团公司,提高橡胶加工企业的整体竞争力。在产品结构方面,海南省农垦总局将用子午胎胶和浓缩乳胶逐渐取代目前的主打产品 SCRS,调整后子午胎胶的年产量将达 16 万 t,占总产量的 46.7%;浓缩乳胶提高到 15.2 万 t,占总产量的 26.5%。

张 薇

佳通集团收购 重庆两家破产轮胎企业

日前,重庆化医控股集团公司将所收购的重庆中策轮胎公司、重庆轮胎总厂的破产资产作价 6600 万元人民币,整体出让给新加坡佳通集团。

重庆轮胎总厂是国有企业,重庆中策轮胎公司是中外合资企业,因经营管理或合资纠纷,两大轮胎企业先后陷入经营困境。2000 年底,重庆市化医控股集团开始出面为 2 家轮胎企业寻找买家,先后与多方接触,经反复论证与比较,最后与佳通集团达成合作协议。重庆中策轮胎公司和重庆轮胎总厂以企业破产方式变现资产,由佳通公司整体收购。2001 年 4 月和 2002 年 4 月,2 大轮胎企业相继宣布破产。

据了解,佳通集团是大型跨国集团公司,经营业务遍及全球,产业涉及工业制造、农业、金融等 6 大行业。6600 万元购得重庆轮胎市场的入场券后,佳通抛出了在渝发展轮胎业计划:在现有的基础上,新增土地 67 公顷,第 1 期投资 2 亿元恢复生产并发展到生产斜交胎 100 万套、子午胎 100 万套、摩托车胎 350 万套,预计销售收入 6.9 亿元。3 年后可望实现销售收入 19.8 亿元。该项目预计总投资将达 2 亿美金。

张 薇

环燕公司为自学成才员工 办理“优惠卡”

鹤壁环燕轮胎有限责任公司鼓励员工学知识、学技术,出台了《公司员工自学成才、进修学习管理规定》,对积极上进求知的职工提供方便条件和优惠政策,为自学成才者办理“优惠卡”。

该公司把提高员工素质摆在企业发展的第一位,1998 年就已经健全了企业职工培训系统,每年对在岗员工进行专业知识和操作技能培训,并在公司内设立“人才库”,选拔“技术拔尖人才”,为能人晋级、升工资、加津贴,极大地调动了广大员工的学习积极性。仅去年,该公司就有 40 多名员工受到省、市、县主管部门的表彰。

近年来,环燕公司员工求学上进已成时尚,不少职工开始利用业余时间自学大专、本科课程,还有职工正在做考研准备。为了进一步实施人才战略,该公司今年及时出台了《公司员工自学成才、进修学习管理规定》,对自学成才者予以大力支持和资助,凡在岗员工通过自考、函授、电大等形式自修大专以上学历,所学专业与公司工作对口者,享受以下优惠条件:一是为学员提供面授学习、考试时间,期间按在公司出勤对待;二是报销学习、考试期间的往返车票和每晚 10 元住宿费;三是自学毕业后报销全部书费、学费的 80%。公司专门建立自学成才员工档案,便于所提供的优惠政策落到实处。

郭红波

双星特色营销制胜市场

在中国加入 WTO 市场竞争愈来愈激烈的今天,特色营销显现出强大的威力。企业把对人的关注、人的个性释放及人的个性需求的满足推到空前中心的地位,企业与市场逐步建立一种新型关系,与消费者建立更为个人化的联系,向顾客提供一种个性化的销售和服务,企业才能在市场竞争中赢得优势,争取到更多顾客,击败竞争者。双星集团紧紧把握市场脉搏,注重营销创新,加大特色营销力度,既提升了双星品牌形象,又使经营业绩步步攀升。2002 年 3 月 25 日,中国商业联合会、中华全国商业信息中心在北京召开了“全国重点大商场 2001 年度主要经济指标及主要商品销售情况新闻发布会”,双星旅游鞋市场销量连续 9 年“登顶”。

王开良