



黄海橡胶集团首季创汇 再次跨越千万美元大关

出口创汇一直是黄海橡胶集团的强项,2004年一季更是得益于闻市场而动,加大产品结构的调整,创造出了创汇 1169 万美元,同比增长 12% 的佳绩。在全行业面临原材料居高不下、全钢子午线轮胎生产过剩等不利影响的情况下,黄海橡胶集团发挥强项,把目光更多地投向了国际市场。

众所周知,一季度,全国轮胎行业在原材料居高不下的情况下,又面临限制超载、全钢子午线轮胎生产过剩等影响因素,摆在企业面前的是重重难关。同行业一些厂家为了保住市场,纷纷采取降价、赊销、让利等促销措施,但黄海橡胶集团却转变思维,“打高科技牌、走国际化路”,采取了制造精品、开发新品牌等符合企业实际的有效措施,确保了出口创汇的强劲势头。

今年以来,黄海橡胶集团瞄准国际市场,加大了产品结构的调整,满足了市场差异化需求,产品持续旺销,出口订单一直饱满,产品销往美国、韩国、尼日利亚和我国台湾省。目前,黄海橡胶集团正在为保证外销市场供应,开足马力、满负荷运转,像需求旺盛的 ST 系列规格产品正在千方百计扩大生产能力,尽最大努力满足客户需要。

在不遗余力满足市场需求的同时,黄海橡胶集团积极开发特色产品,推介自主品牌。他们根据美国、中东、非洲等市场的不同需求,开发适销对路的产品。在欧美一些发达国家,有着子午线轮胎主要使用无内胎规格的特点,黄海橡胶集团便从技术开发、生产管理等各个环节入手,成功制

造出了积极吻合市场需求的产品。在提高出口创汇总量的同时,黄海橡胶集团不断提高自主品牌的出口比例,进一步扩大了“黄海”品牌在国际市场的声誉。去年下半年以来,已有美洲、非洲、中东等地区的许多客商主动前来洽谈代理业务,希望能做“黄海”品牌的销售代理。

另外,“不让一条不合格轮胎流入市场”的管理制度不仅成为降低生产成本、消化原材料暴涨的减利因素的有效手段,也为保证出口产品质量设置了层层关卡。黄海橡胶集团信守“为客户铸造精品”的诚信理念,使每一条出口胎以高质量、高技术的精品形象亮相国际市场,既赢得了老客户的赞誉口碑,又为开拓新市场奠定了坚实的基础。

管蜀萍

实施企业信息化建设 提升企业抗争能力

贵州轮胎股份有限公司在 1993~2003 年的 10 年时间里,大力实施企业信息化建设,成功开发了企业 MIS 管理系统,并运用计算机辅助产品设计和有限元分析,缩短了产品设计周期,提高了产品质量。近年来,在企业信息化建设中成功实施和运用 ERP 系统,并完成了公司工厂维护模块的扩充,提高了企业的管理水平,降低生产成本,使公司业务运作模式与国际先进水平接轨,增强了企业同国际跨国公司的抗争能力。在 4 月 9 日举行的贵阳市信息化工作会议上,贵州轮胎股份有限公司被贵阳市人民政府授予“2002~2003 年度贵阳市信息化工作先进单位”称号。

1993 年,贵轮公司与贵州科学院共同开发了基于 NOVELL 网络系统下的包括财务、生产计划、原材料采购、产品销售、产品质量检验等企业管理元素的企业 MIS 管理系统,并建立了连接公司几个主要部门的局域网。同时,在运用计算机辅助产品设计和有限元分析等方面取得了一定的经验和成果,缩短了产品设计周期,提高了产品质量,被贵阳市评为 CAD 运用工程示范企业和制造业信息化工程示范企业。

2000 年以来,贵轮公司投资 1200 万元,在信