

数量多少,一律平等对待。对外商所提出的问题,都给予及时热情周到的答复和解决,并保证服务到位。同时,变坐商为行商,主动出击开拓新的市场,扩大营销网络,保证出口货源充足。对待出口创汇任务指标,细化到人,责任到位,上至公司高层管理者,下至部门经理、助理和业务人员,每天对出口任务进行跟踪考核,及时掌握产品出口创汇的进展情况,对当月完不成任务的部门和人员,进行考核兑现。

灵活形式广,扩大出口额。首先发挥自身拥有自营进出口权的优势,继续派员前往中东、东南亚等地分公司,扩大成山轮胎在当地产品的推销力度,提高市场份额,通过不懈努力,开辟了不少大客户,其中有的客户年定单量超过 5000 万美元。其次,加强与国内外贸公司、国外经销商协作,通过合资合作的形式,使双方的利益有机结合,扩大了出口产品的市场占有率。

创新工作法,物流效率佳。为了确保出口产品运输工作的流畅,对进厂运输车辆时间及时进行调整,将原来的下午 4 点半不允许进厂装货的规定,调整为不限时间安排车辆进厂装货。这样,尽管仓储管理人员 24h 值班服务,异常辛苦,但却换来了出口物流速度的大大加快,受到外商好评,为加快产品出口、增加出口奠定了良好的基础。

董兆清

黄海橡胶 4 月份经济指标 继续保持稳定增长

制造轮胎的各种原材料及煤、电、水、运等都大幅提价,直接造成轮胎生产成本大幅度提高。在此形势下,黄海橡胶集团采取了多种行之有效的措施确保了自身稳定良性的发展。4 月份,集团各项经济指标又都出现了不同程度的提高,完成销售收入同比增长 9.84%,出口创汇同比增长 21%,产值同比增长 15.45%,增加值同比增长 11.3%。

为保证产品质量,该集团从源头抓起,在原材料把关、工艺过程监督、成品把关等方面都严格进行。同时,对重点设备进行了调整和确认,指定专人进行特别监护,强化“包机制”,不但为生产出高

质量的产品奠定了良好基础,而且也确保了生产任务的完成。另外,为最大限度地降低生产成本,集团在对外采购、技术创新、人员和非生产性开支的压缩上采取了多种行之有效的措施,尤其在技术创新方面,4 月份根据市场要求完成了大量的新产品开发、新产品试制和配方研究项目,通过全钢无内胎轻量化、半钢胎结构设计的改进、低成本配方和新配方的应用,4 月份累计节约降耗 405 万元。

吕晓梅

风神多个斜交轮胎新品种投产

2005 年第一季度,风神轮胎股份有限公司投产了 13 个规格品种的斜交轮胎新产品。其中工程机械轮胎品种 9 个,工业车辆轮胎系列品种 4 个。

2005 年,公司要实现 58 亿元产值的大跨度发展目标,这就要求强有力的产品尤其是新产品的支持,为此,技术部认真贯彻执行公司“一个提高,两个调整”战略方针,加大了公司优势产品——工程机械轮胎的新产品开发,以及我公司尚未涉足但利润空间大的工业车辆轮胎。做到了月月有新产品设计,月月有新产品试产。技术部除了认真完成计划外,还紧密结合市场,把配套急需的产品开发放在第一位,例如,23.5-25-18PR 工程机械轮胎,从接到开发建议到投产仅用了半个月时间,受到配套单位的好评。同时也关注出口市场,2004 年底,出口急需 L-5 系列宽基工程机械轮胎,技术部加快开发进度,该系列产品的 6 个品种在今年 3 月前全部投产。新产品的投产,极大丰富了公司的轮胎产品库,也必将为顺利完成公司的年度产值目标做出贡献。

何红卫

三工顺利通过 ECE 认证

近日,山东三工橡胶有限公司顺利通过了欧盟 ECE 认证,这是公司继通过 ISO9001 认证、美国 DOT 认证、海湾地区 GCC 认证、国内 3C 认证、TS16949 认证之后,取得的又一重要认证。

ECE 认证源于欧洲经济委员会(Economic Commission of Europe,简称 ECE)颁布的法规。