

市场进行细分后,成功开发了东北市场、西北市场、西南市场以及江西市场,并积极发挥各级市场销售优势,有针对性的拓宽市场空间,取得理想业绩。2006 年 3 月份东北市场、西北市场,提前进入销售旺季。东北市场 3 月份实现销售回款目标完成率达到了 145%,西北市场目标完成率达到 150%。还有,配套市场(特别是济南重汽)、山东市场、西北市场、西南市场等回款完成率均超出 100%,零售市场业绩更为突出,3 月份目标完成率达 260%。

吕晓梅

双星集团荣登石化“双百强”

2006 年 3 月 29 日,中国石油和化学工业协会、国家统计局在北京人民大会堂联合召开了“2006 年中国石油和化工经济形势高层论坛暨中国石油和化工百强企业峰会”。

据悉,2005 年度中国石油和化工百强企业是根据统计局提供的 2005 年度工业企业经济指标快报数据,参照以销售收入排序的国际惯例,按照地域一级法人单位(集团和下属企业不重复出现)的原则评定的。双星集团进入 2005 年度中国橡胶制品行业销售收入前 3 强、2005 年度中国同类产品市场综合占有率第一位,被评为 2005 年度中国石油和化工行业销售收入百强、综合效益百强,荣登“双百强”。

双星集团 2005 年度经营业绩在行业中领先,行业引领作用突出。作为国家特大型企业,全集团实现销售收入 80 亿元,出口创汇 1.7 亿美元,以其卓越的经营绩效和创新理念拉动了行业经济的增长,为国家经济发展做出了突出贡献。

王开良

昊华南方公司与交行签定 银企全面合作协议

2006 年 3 月 30 日,交通银行桂林分行与昊华南方(桂林)橡胶有限责任公司签定了银企全面合作协议,从而确立了双方的战略合作伙伴关系。交行承诺在融资、国际结算、结算服务等 7 个方面为昊华南方公司提供全面优质的服务,并给于 1.4

亿元综合授信额度,全面支持该公司的全面发展。

在这次银企全面合作会议上,双方洽谈非常融洽。交通银行桂林分行行长张娟将这次银企全面合作条款进行了说明。从授信、结算、财务顾问等方面作了郑重承诺。她说,为昊华南方公司提供 1.4 亿综合授信额度只是与公司合作的第一步,今后我们还将根据公司发展的需要不断调整和加大授信额度,满足企业的需求。

昊华南方公司董事长,总经理李东平显得格外高兴。他说,近几年来我在橡胶厂与交行合作非常好,这次也非常感谢交行对昊华南方公司提供有力宝贵的支持。从目前来看,昊华南方公司发展前景非常看好,生产势头高涨,近几天来又接到不少国外定单,其中公司的主导产品巨胎、航空子午线轮胎、橡胶机械、避孕套、乳胶手套等市场需求十分巨大,公司计划在 3 年内投入 10 亿元人民币扩大生产规模,占据更大的市场份额。

赵玉成

三工跻身“潍坊市百强民营企业”

日前,在中共潍坊市委召开的潍坊市民营经济工作会议上,揭晓了潍坊市 2005 年度百强民营企业名单,山东三工橡胶有限公司以超强实力跻身其中。

2005 年,山东三工橡胶有限公司干部职工发扬“诚实、勤奋、超越”的企业精神,以发展为主题,以管理为中心,努力克服原材料价格居高不下、国家宏观调控及治理超载,人民币升值等宏观环境因素影响,奋力拼搏,完成工业总产值现价 8.1 亿元,比上年同期增长 19%,实现销售收入 7.8 亿元,同比增长 14.7%,出口创汇 968 万美元,实现利税 6373 万元,同比增长 79.7%。

2006 年,该公司将继续坚持以经济效益为中心,以市场为导向,以投入为主线,以发展为主题,以管理为基础的工作方针,进一步加大投入力度,深化细化企业管理,加快招商引资步伐,特别是搞好与北京橡胶工业研究设计院的合作。力争今年实现销售收入 10 亿元,实现利税 5000 万元,实现经济的再次腾飞。

王旭涛