

搞好橡胶制品企业的几点建议

李树博

(中国橡胶工业协会橡胶制品分会 沈阳 110021)

转变机制、提升品质、开发新品、发展特色、挂靠支柱、增大出口、创建品牌、优质售后服务是我们橡胶制品企业生存和立于不败的法则,是企业都应遵守的法则。

1. 根据本企业的特点和优势切实做好产品定位。企业生产一种产品就应该在规格、质量、数量和档次及销售上专业化和品牌化。如河北河润一家企业,生产各类胶板,高、中、低档齐全;产品80%为中、低档次的大路货,并且自己生产再生胶,作为填充剂用于制造部分胶板,以降低生产成本,只生产很少量性能要求较高、含胶量较高、用途特殊的胶板,由于该企业定位较好,每月尽管生产量较大,但仍无库存,销路很好。

2. 要瞄准国内和国际同行业的先进水平。如企业生产橡皮船,就应该以日本和英国的产品为定位来发展自己,打造出不仅有自己特色而且各方面性能、指标不低于世界先进水平的产品。

3. 瞄准国内市场的空白和可切入点,研究和发展自己的产品。如透气防水胶布几年来一直是只有山东科亿达公司独家生产,专供军、警及一些体育、休闲服装使用。目前透气防水材料已经有了聚氨酯、聚四氟乙烯和复合膜几种,台湾就有一个公司在上海专门生产这种防水透气膜,但还没有一个企业想分享这个有着广阔前景的用户市场。

4. 瞄准国家大力发展的新兴产业。如汽车配件、工程橡胶、电力用各种绝缘及导电橡胶制品,三峡大坝用胶粘剂、胶板、止水橡胶和其他橡胶配件,西气东输用的防腐衬里及密封胶圈,钢铁企业尾气回收密封膜,家用电器橡胶配件等都是极具发展潜力的产品。如宁波大普公司、铁岭华晨、南京7425厂、南京橡胶厂、广东

南海合丰公司、贵州大众公司、贵州红阳公司、上海申雅公司等,他们都有自己的特点和专长。沈阳实发公司最初靠几个人、两台小平板起家,给长春一汽配套模压橡胶件,经过几年的发展,现在已成为一个为汽车行业配套的公司,年产值由几十万发展到近千万元。

5. 要搞好科研工作和技术储备,不断进行基础研究。

6. 挂靠大的企业集团,不断发展壮大自己。

7. 加强企业管理。没有严格的管理和完善的质量保证体系,再好的产品也不可能有一个庞大的、稳定的用户群体,如广东的一家公司不论是厂房、设备和技术,还是产品的质量、性能和档次都是国内一流的,但由于缺乏管理,导致产品销路不畅,公司自成立以来年年严重亏损。原无锡第四橡胶厂改制后为无锡美峰公司,加强企业管理,完善各种制度,把一个原来很普通的企业经营得井井有条,经济效益连年攀升,企业生机勃勃。售后服务同样重要,同样的产品,用户比较的就是售后服务,服务应方便、及时、满意。目前有很多企业都在一些用户较集中的地方增设了产品销售点和售后服务点,保证了供货的及时和售后服务的及时,如沈阳第四橡胶厂在全国开设了十多个这样的站点,加上销售人员的销售额与个人利益挂勾,尽管近几年市场竞争比较激烈,但产品销售一直呈上升趋势。

我国橡胶制品行业的企业在不断发展的同时,应逐步做强做大,品种多样化,不仅有模压制品、胶布制品、胶管、胶带、橡塑制品,还要有除轮胎以外的其他橡胶制品,使我国橡胶制品企业早日跨入世界500强的行列。