

表 4 其它

产品名称	规格型号	最低价格/	平均价格/
		(元·t ⁻¹)	(元·t ⁻¹)
硫黄粉	200 目	1400~1500	1600~1700
氧化锌	间接法 99.7%	10000~10200	10300~10500
	直接法	7200~7400	7500~7600
硬脂酸	进口	7000~7200	7300~7400
	国产	6800~7000	7000~7200
醋酸乙酯	国产	5700~5800	6200~6300
轮胎钢丝	Φ1.0 回火	5700~5800	5800~6000
	Φ1.0 冷拉	4800~5000	5200~5400
锦纶帘子布	1260		
	1680		
癸酸钴	国产	135000	140000
促进剂 ZDC	浙江超微细化工有限公司	19000	20000
促进剂 BZ	浙江超微细化工有限公司	29000	30000
促进剂 PX	浙江超微细化工有限公司	43000	44000
促进剂 PZ	浙江超微细化工有限公司	19000	20000
促进剂 TRA	浙江超微细化工有限公司	94000	95000
促进剂 TDEC	浙江超微细化工有限公司	340000	350000
促进剂 DTDM	浙江超微细化工有限公司	43000	44000

李春曼 供稿

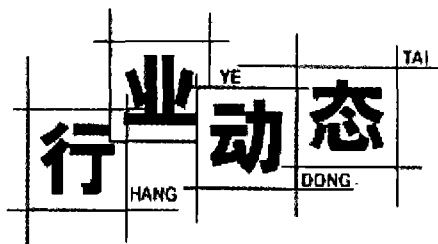
国内合成橡胶执行价格

(2004 年 3 月 10 日) 元·t⁻¹

企业名称	产品名称	型号	执行价
燕山石化公司	顺丁橡胶	优级品	10800
高桥石化公司	顺丁橡胶	优级品	10800
齐鲁石化公司	顺丁橡胶	优级品	10700
巴陵石化公司	顺丁橡胶	优级品	10800
锦州石化公司	顺丁橡胶	优级品	10800
独山子石化总厂	顺丁橡胶	合格品	10600
齐鲁石化公司	丁苯橡胶	1502	11600
兰州化工公司	丁苯橡胶	1500	11600
兰州化工公司	丁苯橡胶	1712	10600
吉林化工公司	丁苯橡胶	1500	11500
燕山石化公司	SBS	4402	10400
燕山石化公司	SBS	4452	9100
茂名石化公司	SBS	F675B	9550
巴陵石化公司	SBS	充油	9500
巴陵石化公司	SBS	干胶	12500

注:燕山、高桥和巴陵为到岸价,独山子为挂牌价,其他为出厂价

陶琰



黄海橡胶集团依靠技术创新 打响品牌战役

2004 年新春伊始,黄海橡胶集团发挥技术优势,进一步依靠技术创新抢占市场,以迅捷的反应和快速的行动,开发出一项项新产品,并用这些新产品叩响了市场的大门,打响了 2004 年企业实施品牌战略的第一仗。

在 1 月初召开的职工代表大会上,黄海橡胶集团在肯定 2003 年工作成绩的同时,确定了 2004 年的经营目标。作为黄海橡胶集团的“品牌战略年”,2004 年黄海橡胶集团将实施新的营销战略,重点做好把握市场定位、全面推进品牌战略,全力打造研发平台、着力开发一流精品,推进管理创新、全力构建市场链管理机制,积极推进机制创新,实施国际化战略,推进企业整体发展等方面的工作。

站在实施品牌战略的前沿,黄海橡胶集团技术中心的技术人员以开发有效益、有市场的新产品为重点,在 1 月份展开了充实而又忙碌的工作。

在几大系列产品中,半钢子午线轮胎在近两年丰厚的技术储备的基础上,优选出时代感强烈的花纹式样,以创新的结构设计方法,将半钢 SUV 轮胎系列、高性能轿车子午线轮胎系列和市场旺销的产品系列作为品牌战略的三大系列。1 月份,半钢子午线轮胎设计室的技术人员,调整新产品开发计划,以品牌创新为先导,夜以继日,加班加点,赶在春节到来之前完成了 LT265/75R16、LT265/70R16、195/55R15 84V 三个规格的技术设计工作,P235/75R15、LT235/85R16 和 31×10.5R15 三个规格的技术设计也接近尾声。为开发西北市场,斜交轮胎研制开发了 10.00-20、

11.00-20 深花纹工矿专用轮胎,并对轮胎胎冠胶进行了专门设计,在不影响配方整体性能基础上,达到了降低成本的目的。这一系列产品的研发成功,将是斜交轮胎新的利润增长点。

在市场激烈竞争的大潮中,企业想要在以客户经济挂帅的时代卓越运作,就要学会“聆听顾客声音”,进而“创造顾客价值”。黄海橡胶集团清楚地认识到,这将是企业最大的考验,也是企业面临的最新机遇。新年伊始的一连串技术动作不仅成为企业打响品牌战略的“试金石”,也将使企业感受到另外一重灿烂风景。

管蜀萍

川橡集团 2003 年 生产经营成效显著

2003 年是极不平凡的一年,“非典”袭击,天然橡胶、合成橡胶大幅涨价,再创历史新高,给轮胎生产企业带来了巨大的经营压力。但是,川橡胶人没有被困难所压倒。自 3 月 31 日,新改组的公司领导班子,率领全体干部员工克服困难,一手抓生产经营和内部改革,一手抓技术改造和企业的发展,通过全体员工的努力拼搏。取得了较好的生产经营业绩。2003 年完成产值 4.8 亿元,同比增长 16%,轮胎产量 135 万条,同比增长 9%,其中半钢子午线轮胎 60 万条,同比增长 28%,销售收入 2.72 亿元,同比增长 3%,实现税利用 3058 万元,轮胎出口 3.24 万美元,实现了零的突破。

樊 军

河北轮胎 大打“消化战役”见成效

2003 年以来,河北轮胎有限责任公司经受了市场原材料价格暴涨、非典疫情、行业无序竞争等诸多考验,经过全体员工的不懈努力,共消化涨价因素 900 多万元,大大增强了企业的生命力和市场竞争力。

依靠技术进步,大力降低成本,是打好“消化

战役”的基石。河北轮胎工程技术人员应用新材料、研制新配方,去年共降低成本 500 多万元,超额完成了消化任务指标。

以“活”促销,加大盈利产品市场份额,是打好“消化战役”的关键。公司销售部门制订了以“活”促销、薄利多销、无利不销、加快资金周转为原则的让利促销政策。通过扩大盈利产品市场份额,改善了产品结构,限制了亏损产品的销量,全年共完成消化指标 100 多万元。

强化企业管理,加快资金周转,是打好“消化战役”的有利保障。企业要发展,管理是关键。因此,河北轮胎在管理上要效益:一是加快盘活存量资产,减少资金占用,变死钱为活钱;二是加强质量管理,依靠技术进步、科技创新降低成本;三是持续开展小改小革、技术创新与合理化建议活动。2003 年共有 36 个技术创新和小改小革项目在降低消耗、节约费用、提高质量和劳动生产率方面发挥了突出作用。2003 年共降低物耗、节约能源 230 余万元;四是加强资金管理,扩大增量资金,共清理应收款和预付款呆死帐 600 余万元。

范振强

严格内部管理 狠抓成本控制

自 2003 年以来,轮胎生产所需各种原材料价格大幅上涨,而产品价格上浮甚微,为保证企业继续生存和发展,山东三工橡胶有限公司加强内部管理,狠抓成本控制,2003 年共挖潜节约 466.24 万元。

一是严格控制各项支出。在原材料采购上,他们实行综合比价,不断增加新供应商参与竞争,降低采购价格。在运费支出上,继续实行招标,并根据以前在运输、招标过程中出现的问题,多次调整招标方案,确保招标不流于形式,最大限度降低运费,共计节约运费 138.6 万元。

二是严格控制各种物料及能源消耗。各车间通过提高设备利用率,合理利用“峰谷平”用电,加强考核,一车间仅用电一项就节约资金 39.5 万元。该公司对各车间制订出各项物耗考核指标,