

及时提供准确的信息,抢抓机遇,使产品不仅顺利地打入了欧美市场且销售形势良好。

通过以上措施,山东玲珑不仅超额完成了上半年的生产经营计划,各项经济指标及增长速度在国内同行业中名列前茅,为全面完成 2004 年度生产经营目标打下了坚实的基础。 刘纯宝

贵轮公司上半年生产经营 保持持续增长

2004 年上半年,贵州轮胎有限公司针对轮胎行业原材料大幅度涨价、制造成本居高不下、部分轮胎市场由供不应求变成供大于求的局面,确立了“提高销售利润、增加现金流量、改善销售效益”的指导思想,积极应对市场变化,优化市场网络结构,强化市场管理和监控;在公司内部,加强生产计划和调度的权威性,充分调动公司技术、设备、人力资源,使生产保证市场的供给,并合理利用库存资源,确保了市场销售结构调整目标的实现;与此同时,充分利用市场资源和人力资源开展多种销售模式,保证了销售收入持续增长。今年上半年产值达到 10866.5 万元,同比增长 22.58%;产量达 1706143 条,同比增长 23.19%;销售收入达到 105374 万元,比上年同期增长 20.45%,资金回笼达到 11.32 亿元,同比增长 3.95%。

在进出口方面,加强国际间的交流合作,引进先进的技术信息和管理理念,充分利用现有资源,加强新产品的研发,实施海外名牌战略,保证海外市场的产品结构调整,提高销售档次,巩固高价位的海外市场,努力培育新的增长点。2004 年 1~6 月,公司进出口总额达到 7002.5 万美元,同比增长 54.8%,其中出口额达 2424 万美元,同比增长 31.5%。

进入下半年,轮胎行业的市场形势仍不容乐观,除原材料上涨、治理超限等问题外,国家加强宏观调控,抑制部分行业经济过热。近几个月,车市持续数月行情低迷、工程机械需求量降低,导致载重轮胎、工程机械轮胎市场萎缩,国内外轮胎行业的竞争加剧。而在公司内,由于经济环境、运费等方面的因素,生产成本仍然是钳制我们提高经

济效益的瓶颈。

为了全面完成今年的生产经营任务,该公司提出要继续发扬顽强拼搏,永不止步的前进精神,再接再厉,团结全体员工,群策群力,扎扎实实做好下半年增收节支、调整销售结构、改善销售效益工作,突出抓好质量管理、现场安全生产管理、设备管理和安全防火管理,防止重大事故的发生,把现场管理水平再提高一步,以一流的企业管理为基础,战胜企业前进途中的困难,实现 2004 年的生产经营目标。 钟明贵

新产品研发和老产品改造 黄海橡胶成功穿越“橡胶冬天”

进入 2004 年以来,轮胎原材料在多年持续涨价的情况下,更为变本加厉。生胶涨到每吨 15000~16000 元,帘布每吨上涨 2000 多元,氧化锌每吨上涨 5000 元,炭黑、助剂等原材料的价格也随之上涨。此外,由于全国煤炭紧张,致使煤价由每吨 270 元上涨到 560 元,而且,货源少,质量差。

黄海橡胶集团把产品研发作为实施品牌战略的基础,从外观设计、结构设计、配方设计、工艺条件、新材料应用等各个环节入手,进行细致入微的研发设计。2004 年上半年,黄海橡胶集团的技术人员凭借国家级技术中心及博士后工作站等资源优势,共进行了 56 项新产品研发和老产品改造。其中,全钢轮胎研发改造共完成 16 项,重点开发了 LULUTON 新品牌和全钢轻卡轮胎,现在有 4 个轻卡轮胎具备了生产条件,3 个轻卡轮胎已经投产。半钢轮胎研发改造完成 33 项,包括出口的黑胎侧系列、轻卡系列和新品牌 LULUTON 的技术设计。斜交轮胎研发改造完成 7 项,重点进行了以消化减利因素为目标的加工品牌的结构设计。同时,进行老产品的改造,前 6 个月在新材料应用、配方设计等方面均取得了良好成效,累计降低成本 1395 万元,成功穿越“橡胶冬天”。

黄海橡胶集团上半年单月产销率均突破 100%,库存下降 10 万余套,前 6 个月实现工业增加值 3.2 亿元,同比增长 28%;实现销售收入 13