

行业动态

HANG YE DONG TAI

桂林橡机出口创汇逆市创新高

面对全球性金融风暴的冲击,桂林橡胶机械厂树立全球大市场的经营理念,调整营销策略,大力开拓国外市场,出口创汇逆市创新高。2008年出口创汇2 444.9万美元,同比增长46.51%,创历史最高水平。现世界轮胎前10强已有9强、75强已有37强使用该厂产品。2009年出口形势继续看好,现已获得2 000多万美元出口订单。

国际化是该厂营销目标。该厂强调人才建设、销售、售后服务等全面与国际接轨。将外贸人才队伍的建设作为系统工程来抓,通过人才管理的创新建立了基本可与外资、民营企业媲美的用人机制,培养和造就一批适合于高新技术产品开发和贸易的复合型人才。为了满足不断增长的出口需要,该厂制定出给高水平外语人才涨薪酬的政策,鼓励员工学习外语,形成适应产品出口的语言环境。该厂采用请进来、走出去的办法,两条腿走路,多渠道出口,即一方面与传统代理公司结成战略伙伴,另一方面充分利用自营进出口权,自己也走出去,使自营出口份额不断增大。为了适应外贸出口需要和今后企业出口额的稳步提高,该厂成立外贸公司,对外贸进行统一管理。该厂在美国、日本等国设立办事处,招聘当地人员从事销售和服务工作,加快沟通和服务速度。该厂注重印度、中欧新型市场开拓,最新开发了欧洲轮胎、阿波罗等新客户。为配合国外市场开拓,该厂加大在国外的宣传力度,多次参加美国、德国及印度等著名展览,向世界轮胎巨头全面推介GRM出口专用商标及企业产品,树立世界名牌。

工作细节化是该厂营销的特色。该厂强调工作细节化及产品质量可靠性。严格执行ISO 9001质量管理体系,确保第一步工作处于受控状态。

针对出口产品的特点,制定了专门的“出口产品检验办法及细则”,通过提高员工的工作质量来保证产品质量的提高和稳定。对普利司通、米其林等客户都采用专人负责制,针对不同客户特点和喜爱,制定不同营销方案。普利司通强调工作时间的计划性,该厂就将工作重点放在时间计划表及按计划推进工作和汇报上。米其林强调工作持续改进,该厂将工作重点放在米其林提出问题整改及预防类似问题再现上。细节体现企业对客户的重视,细节体现质量体系的运转受控。该厂通过细节的重视形成融洽的氛围,与对方交朋友,将生意做大做久。考虑到发达国家对产品的安全性非常重视,该厂在产品安全性保证上更是细中求细,产品通过德国TUV及法国BV公司的CE认证。至今该厂累计出口硫化机近千台,安全事故一直为零。

产品高技术含量是该厂外贸成功保障。产品开发力争高起点、高技术、高附加值,产品性能能与世界上著名的橡胶机械相媲美,能够满足米其林等世界著名轮胎公司的工艺要求。对产品配套件实行全球采购,尽量选用国际品牌的产品,提高产品的性能价格比。对硫化机设计充分利用有限元分析及PDM管理,逐渐实现硫化机设计的零缺陷。对硫化机的控制系统投入更多的精力和力量,使其往高自动化、网络化、智能化发展。该厂为米其林研发的1220液压硫化机实现我国液压硫化机出口零的突破。该厂2008年与普利司通签订7台5000硫化机供货合同,产品为目前世界上最大规格硫化机,合同金额超亿元,创建厂以来单个出口合同最高金额纪录。该厂正在建立目前广西最高重型机械总装厂房,力争今年6月份5000硫化机一次通过普利司通的验收。该产品研制成功将确定该厂巨型全钢工程机械子午线轮胎装备在全球的领先地位。

陈维芳

益阳橡机扎实开展百日竞赛活动

在全球经济危机冲击下,益阳橡机鞭打快牛,积极应对金融风暴,从2009年1月份开始认真组织开展“抢市场、扩领域、盯回款、促生产”百日竞赛活动。公司领导高度重视,制定详细活动细则,确定销售目标,积极组织生产,设立百日竞赛奖