

到了5.6万t,胎圈钢丝的产量达到1.6万t,规格品种达30多种,基本可以满足子午线轮胎的生产要求。2004年兴达钢丝帘线产能将达到13.5万t,胎圈钢丝2.1万t,在全国钢丝帘线市场上的占有率可以达到40%。兴达将逐步从一些国内主要轮胎厂的次供应商升为主供应商。2005年兴达钢丝帘线产量将提高到16万t,胎圈钢丝3万t,成为名副其实的中国钢丝帘线生产基地。

中国橡胶工业协会理事长鞠洪振在会上做了重要发言,介绍了轮胎工业的发展态势。2003年全国轮胎产量增长8%~10%,可达1.4亿条;子午线轮胎产量增速超过35%;而全钢子午线轮胎增速达60%,产量超过1000万条,可满足内需和出口要求。NR、SR以及其它材料价格上涨给轮胎行业带来了一些困难,整个行业经济效益三资企业好于国企,但国企对税收贡献大于三资企业。鞠洪振指出我国应有序发展子午线轮胎,避免出现1958年“五小”祸乱。第一,发展子午线轮胎要有强有力的技术支撑;第二,要发展民族品牌;第三,要规范市场,不能搞两败俱伤的低价竞争。

会议期间,中国橡胶工业协会轮胎分会谈玉坤,中国橡胶工业协会骨架材料专业委员会许春华、陈振宝,北京橡胶工业研究设计院陈志宏,佳通(安徽)轮胎公司梁俐等做了有关子午线轮胎及钢丝帘线发展状况、市场、技术等方面的专题报告。兴达公司蒋日勤介绍了兴达引进的钢丝帘线生产主要工艺装备,胡自明做了GB/T 11181《子午线轮胎用钢丝帘线》国标的修订说明。

风神、上轮、广州华南等轮胎公司的用户代表上台发言,表示兴达钢丝帘线产品物美、价廉,兴达人务实、诚信,用真心换取了用户的忠心,大家都愿与兴达保持长期稳定的合作。

通过聆听大会报告和现场实地考察,与会代表认为:①我国子午线轮胎,特别是全钢子午线轮胎发展空间仍然很大;②要创民族轮胎品牌和提高轮胎价格竞争力,必须提高原材料国产化程度;③兴达公司实力雄厚,技术和工艺装备先进,其产品质量可靠,可满足子午线轮胎生产要求,且价格合理,必然会赢得越来越多的用户青睐;④今后轮胎企业应与兴达公司加强合作,共同开发高强度、全渗胶等新品种钢丝帘线,以求在市场竞争中获

得双赢。

会后,轮胎公司纷纷与兴达签订了2004年的供货合同。会议达到了沟通信息、加强合作、增进友谊、促进交易的目的,获得了圆满成功。

(本刊编辑部 涂学忠供稿)

加强诚信建设 实现跨越发展

中图分类号:F270

文献标识码:D

山东玲珑橡胶有限公司创建于1975年,是集橡胶制品、橡胶机械、农业机械制造于一体的国家大型综合集团公司,连续10年保持招远市龙头企业和烟台市利税大户的地位。多年来,公司紧紧围绕“守合同重信用,创名牌增效益”的发展思路,加强信用建设,实施品牌战略,使企业信誉大大提高,经济效益连年增长,综合竞争力逐步增强,继续保持了持续、稳定、快速、良好的发展势头。公司先后荣获“全国化工优秀企业”、“全国行业质量服务诚信示范企业”、“全国行业质量示范企业”和“中国企业形象AAA级”等荣誉称号,连续多年被评为“山东省重合同守信用单位”、“消费者满意单位”,2003年被评为“全国守合同重信用单位”。

(1)抓教育夯实诚信建设基础

诚信是企业的无形资产,是看不见的利润,是赢得经济效益的金钥匙,是实现持续发展的前提。“人无信不立,业无信不兴”,倡导诚实守信的商业道德一直是公司工作中的一件大事。

一抓职工思想转变。在公司范围内加强诚信宣传,形成强大的舆论声势和良好的诚信活动氛围,强化职工的思想政治教育和道德素质修养,使诚信意识深入人心,职工自觉养成抵制失信行为的道德素养。

二抓诚信理念建设。诚信理念建设是企业文化的一个重要方面,也是诚信活动开展的一面旗帜。坚持企业文化和诚信建设有机结合的原则,凸现主题,形成人人讲诚信、企业树诚信的良好氛围。

三抓活动开展落实。形式多样地开展诚信创建活动是推动诚信建设的最佳途径。争创诚信单位、争做文明职工是公司创建活动的真实写照。通过开展演讲、征文等活动,定期对活动进行交流评比,大张旗鼓地对先进个人和单位进行表彰,树典型带整体,推动诚信建设整体发展。

(2)抓制度健全信用管理体系

市场经济是契约经济,诚信经营行为单靠单纯的思想意识是不够的。公司在加强素质教育的同时,还不断完善诚信管理制度,做到以道德素质促诚信、以规章制度保诚信。

加强合同管理。根据《公司法》、《合同法》等法律法规的有关规定,建立严格的合同管理制度,完善工程承包合同、生产加工合同、销售合同、采购合同管理,实现以法规制度保合同,以合同履行树信用。对于违反合同、不依法履行合同的单位决不姑息迁就,照章处罚。此外,严格自律,自我约束,让公司成为守合同重信用的排头兵。

坚持依法经营。在生产经营过程中,强化法律意识,坚持走依法经营的道路,努力做到五不:不虚假出资、不制造假冒伪劣产品、不发布虚假宣传广告、不签订欺诈合同、不损害消费者利益。在合同履行上,守合同重信用,照章办事;在资金信贷上,按期付息、到期还款;在上缴利税上,实事求是,依法纳税。

(3)抓名牌推动诚信建设向纵深发展

在企业信用的构成因素中,商标是旗帜,质量是灵魂,资产是生命。为实现诚信建设的纵深发展,公司严把产品质量关,强化名牌战略,以名牌产品为龙头,以市场需求为导向,以技术创新和产品开发为手段,实现市场扩张和长期赢利。公司建有省级科研中心,下设“六室三中心”,拥有各类专业技术拔尖人才200多名。在产品开发设计、性能改进、高新技术推广应用方面有突出优势。近年来,公司紧紧把握市场脉搏,快速反应、追求卓越,先后自行设计开发了200多个规格品种的斜交轮胎和半钢、全钢子午线轮胎,满足了用户个性化需求和整体要求。

打造名牌精品,还表现在维护品牌知识产权、严格执行行业标准和积极推行产品认证。公司主导轮胎产品有“玲珑”、“利奥”、“山玲”三大品牌,其中“玲珑”商标被评为“山东省著名商标”,并正在申请“中国驰名商标”,同时,玲珑牌轮胎也被评为“中国名牌产品”。公司轮胎产品全部通过美国DOT、欧洲ECE、中国CCC产品认证,质量管理体系通过VDA 6.1, QS 9000和ISO 9000体系认证。优异的产品质量、完善的内部管理和有效的

质量控制使公司产品各项指标达到行业领先水平,生产规模、经济效益综合排名位居全国行业前十位。

(山东玲珑橡胶有限公司 刘纯宝供稿)

环燕公司积极开拓国际市场

中国分类号:TQ336.1⁺1;U463.341 文献标识码:D

鹤壁环燕轮胎有限责任公司(以下简称环燕公司)多年来,视产品质量为企业生命,注重技术攻关,狠抓产品质量,始终坚持“以质取胜、诚信为本、以变应变、适者生存”的发展宗旨,通过管理创新和技术创新,不断提高管理水平和技术水平,以优质的产品、优良的服务和高度的信誉赢得了用户的信赖。“环燕”轮胎被评为“河南省免检产品”、“河南省著名商标”和“河南省重点保护产品”。

环燕公司在稳固发展国内市场的同时,积极参与国际市场的竞争,加大出口力度,确定了以优质产品开拓国际市场的营销策略,经过分析国际轮胎市场需求,制定了详细的市场开拓方案。

(1)成立专门机构,设置专业人员负责外贸业务

环燕公司设立了国际市场开拓领导小组,由总经理任组长;还成立了专门负责进出口业务和国际贸易的国际贸易部,并配备了数名精通外贸业务的工作人员。

(2)确定国际市场开拓规划方案

①调整优化对外贸易方式,多元化开拓国际市场

环燕公司为了找准市场定位,深入了解和认真研究国际市场的基本特点和行情以及各国家和地区市场的具体特点,针对不同市场采取了不同的开拓方法。

②提高产品质量和调整产品结构,增强出口产品竞争力

环燕公司着眼于国际市场的现实需要和未来发展,巩固传统产品的出口优势地位,依靠技术进步,提高产品质量,降低生产成本。公司积极开发研制高技术含量、高附加值、高市场占有率和高经济效益的“四高”轮胎产品,提高出口轮胎的质量和档次。为了高速度和高精度开发新产品,公司