

国轮胎工业的发展做出积极贡献,而且这种贡献要建立在产品合理的性价比上,不一味追求降价,打价格战。贝卡尔特公司营销团队将增加年轻有朝气的人才,以便能更快、更好地满足用户的要求。

包德文先生说,贝卡尔特公司在新产品的研发和推广方面做了很多工作。这些产品有利于提高轮胎性能和降低轮胎成本。在全钢载重子午线轮胎方面,2004年年初贝卡尔特公司推出了用于胎体的1+6+12HT帘线,它使单胎质量减小,新胎和翻新胎使用寿命提高;同时推出了用于带束层的4+6HT Betru帘线,使生产成本大幅度下降,而且由于为全渗胶型、高强度,使轮胎性能进一步提高。这两种帘线在2005年第2季度开始批量销售。在轿车子午线轮胎方面,3×0.30HT Betru已不是新结构,在中国生产的这种帘线有相当一部分供出口,出口量占该公司在中国总产量的15%左右,而且出口量和出口国家都在增加,质量得到国外用户认可,证明在中国生产的产品已达到贝卡尔特公司全球质量标准。在中国市场投放的新品种基本与国外同步,但将根据中国市场的实际情况而略有不同。如在海外市场投放的19CC结构帘线在中国改为1+6+12结构帘线,以适应中国车辆普遍超载的状况。如果中国车辆超载得到控制,贝卡尔特公司将适时在中国推广19CC帘线。目前贝卡尔特公司占有中国钢丝帘线市场的25%,他希望这25%是中国市场上最好的客户、高质量的客户。

在评价中国轮胎工业发展趋势时,商大年先生认为,中国对子午线轮胎的需求将继续增大。首先,提高轮胎子午化率是自然发展趋势;其次,随着中国经济的发展,轮胎消耗总量仍将不断增加;第三,为满足海外市场需求,全钢子午线轮胎出口将不断扩大。但是,轮胎行业的结构将发生变化,重组、并购和外资介入在所难免。尽管如此,中国轮胎工业仍将向前发展,而且贝卡尔特公司将根据中国市场的发展决定扩产速度,同时不断增加产品品种。贝卡尔特公司希望获得有利润的市场,在产量和质量的选择上,首先选择质量稳定,而不会一味地盲目扩张,因此目前的生产能力计划为年产12万t。但是,一旦形势发生变化,

贝卡尔特公司将适时调整战略,最大限度地满足市场需求。

(本刊编辑部 涂学忠 黄丽萍供稿)

曹朝阳当选全国劳动模范

中图分类号:F272.91 文献标识码:D

日前,第十届全国人大代表,风神轮胎股份有限公司(以下简称风神公司)党委书记、董事长曹朝阳当选全国劳动模范。

2000年我国轮胎行业普通不景气,风神公司处境非常艰难。年仅37岁的曹朝阳受命于危难之际,出任风神公司和河南轮胎集团有限责任公司党委书记、董事长。

风神公司在曹朝阳的带领下,认真分析了行业的严峻形势,剖析了公司内部的优势和不足,确立了“瞄准先进技术,围绕市场需求,依托项目建设,走新型工业化道路,在新世纪实现大跨度发展”的工作思路,制定了“提高经济效益,调整产品结构和资本结构”的工作方针,建立了“抓住供、销两头,带动生产、技术、管理等中间环节”的管理模式,构筑了以“创新、信心、激情、回报”为核心内容的企业文化。公司先后投资20多亿元建成了80万套全钢载重子午线轮胎生产线、120万套全钢载重子午线轮胎生产线和15万套工程机械轮胎生产线,资产总额、利税、利润和出口创汇分别由2000年的9亿、1.36亿、3 028万元和1 486万美元增加到2004年的22亿、3.7亿、1.25亿元和8 300万美元。子午线轮胎和工程机械轮胎的销售收入占公司产品销售收入的比例由2000年的21%增长到2004年的69%,2005年将达到85%以上。公司在世界轮胎行业75强中的排名由2000年的第67位提升至2004年的第26位。

2003年“风神”品牌荣获全国十大轮胎民族品牌,2004年风神牌全钢载重子午线轮胎被评为全国首批轮胎类中国名牌产品。

目前,风神公司15万套工程机械子午线轮胎、1 000万套轿车子午线轮胎和汽车用橡胶配件等项目的前期工作已启动。2010年公司目标为实现销售收入100亿元,力争建成世界一流的轮胎制造企业。

(风神轮胎股份有限公司 谢智保供稿)