

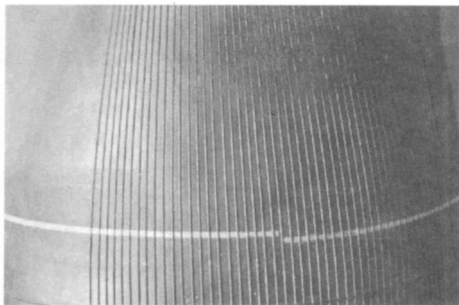


图3 未压薄内胎外观

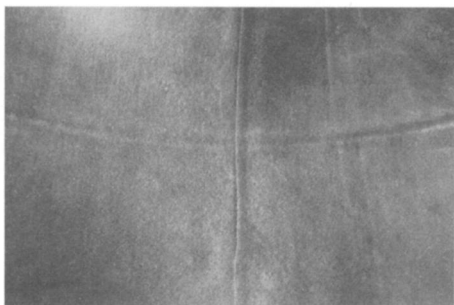


图4 未压薄内胎背面

好,说明物理塑解剂 WP-1 对改善 IIR 胶料的加工性能有一定作用。

2. 物理塑解剂 WP-1 对改善 IIR 内胎接头压薄作用明显。

黄海公司 2009 全国经销商大会 在张家界召开

日前,青岛黄海橡胶股份有限公司 2009 年全国经销商大会暨 2010 年黄海牌轮胎订货会在湖南张家界召开,来自全国的 52 家经销商和 6 家配套商代表参会,一起分享奋斗的艰辛和喜悦,共商发展大计,谋求合作共赢。

大会的主题为“品得市场,和赢天下”,喻意黄海公司以品牌、品质、人品做好市场,赢得市场;在积极构建和谐企业的同时,不断加强厂商间的合作,努力赢得轮胎市场的天下。

会上,与公司合作已有 8 年之久的新疆经销商表示,黄海公司轮胎品质在不断提高,企商间合作默契,市场管理较规范,双方对未来的进一步合作、发展充满信心。销售业绩持续增长的山西经销商表示,自 2005 年起与黄海公司合作,每年都会看到公司新产品问世,尤其是 2009 年公司新产品开发总量已超过前几年的总和,由此也带动了经销商销售业绩的增长,2009 年销售业绩同比增长 170%。

黄海公司董事长、总经理孙振华在宏观分析目前国内经济形势变化后表示,2009 年经企商的共同努力,黄海公司在各方面都取得了骄人的业绩,2009 年公司子午线轮胎产量同比增长 41.6%,其中全钢子午线轮胎产品同比增长 17%,分别远远超过全行业 10%及 5%的增长幅

度。黄海公司以百倍的努力,不断加快组织机构调整和产品结构调整,成功经受住了金融危机和自身调整等考验。2009 年 8 月底,公司已基本完成搬迁改造工作,全钢子午线轮胎年产能已经达到 140 万套。2010 年将利用半年时间,在二期改造基础上,投入约 3 000 万元以完成二期改造,最终达到 180 万套全钢子午线轮胎年产能。半钢子午线轮胎 2009 年产量约 260 万套,2010 年达到 300 万套。2010 年将适时启动 500 万套半钢子午线轮胎建设项目,目前该项目可研编制、环评、安评已基本结束,近期将进行专家评审,最终利用 3~5 年时间完成项目,届时企业销售收入将达到 50 亿元。2009 年在产量和各项指标增长的前提下,公司完成全年的经营目标。孙振华最后表示,2010 年公司的生产经营任务将更加繁重,但在各位经销商和配套商的大力支持下,公司一定会发展得更好。

在同时召开的半钢子午线轮胎市场推广研讨会上,公司领导与部分重点经销商探讨了半钢子午线轮胎国内营销策略,并请营销成功人士讲解了半钢子午线轮胎国内销售的关键点。

孙振华指出,2009 年黄海公司配套市场形势很好,但要进一步提升配套产品档次还有很长的路要走,今后要进一步密切企商的合作,继续在配套市场上下功夫,同时要提前策划营销广告。另外,在发展全钢子午线轮胎销售网络的同时,还要不断拓展半钢子午线轮胎销售,开创黄海牌轮胎销售新局面。

吕晓梅