

国际市场,取得可喜成绩。从 2002 年 8 月份至目前,每月出口交货值都在 1000 万元以上,比上年同期大幅度增长。

2002 年上半年,由于中东地区对进口轮胎设置非关税壁垒,而国际市场轮胎售价狂跌,致使该公司出口一度受挫。为此,他们以变应变,加快技术创新步伐,不断开发适应国际市场需求的新产品,本着“你无我有,你有我特”的原则,调整产品结构,实行差异化经营。他们在短短的 1 个月里就开发了 30 多个特殊规格的无内胎斜交胎,并很快实现了批量生产。该公司凭着在国际市场上的良好信誉和过硬的质量,将产品打入美洲市场,拿到了 30 多种规格的轮胎出口订单,目前已交货 15 万条。

晓 雨

华南轮胎 创汇超出 5000 万美元

截止 2002 年 10 月底,华南轮胎公司出口创汇额已突破 5000 万美元,提前 2 个月完成了全年的出口创汇任务,与上年同比增长 58.1%,远高于全国轮胎出口同期增长水平。

作为有近 10 年出口经验的出口型企业,华南公司生产的万力轮胎在国际上一直享有较高的声誉,受到客户的欢迎,是国家外经贸部重点扶持和发展的名牌出口商品。

2002 年初,董事会下达给华轮的考核指标重点之一就是出口要超 5000 万美元。为此,总经理与销售经理签订了责任状:完不成任务,销售领导班子全部“下”;完成任务,按比例提成奖励。艰巨的任务对每个业务员来说都是挑战,退缩只有耻辱。重奖重罚有效地激励了业务员的积极性,业务员们一方面依靠原有的销售网络,巩固并扩大销售;另一方面,通过参加国际、国内各类展览会、交流会,多渠道地推销“万力轮胎”。目前,万力轮胎不仅在世界 80 多个国家和地区销售,在欧洲、美国的销售仍得到快速增长,仅欧洲市场,每月的成交额就超过 100 万美元。美国市场成交额比上年同期增长 50%,每月销往美国的仅卡车胎就超过 100 多个集装箱。

成绩是属于过去的。百尺竿头,更进一步,展

望未来,华南公司员工充满信心,准备向新的创汇纪录冲刺,为国家、为企业做出更大的贡献。

晓 雨

东风金狮轮胎 推行信用风险管理制度

不论货款能否顺利回笼,销售经理想发多少货就发多少货的现象,如今在“东风金狮轮胎”已成为历史。

日前,该合资公司主要负责人说,公司新近对客户实施了信用风险管理制度。这一制度,目前国内只有屈指可数的企业在实行。按照这一制度,销售经理给客户发货首先要考虑货款能否及时回笼,该客户欠款金额是否在授信额度之内。

据介绍,在国外,通常每个企业都会给客户评定信用等级,确定一定量的授信额度,以防止恶意拖欠货款,做到将企业风险降至最低。金狮轮胎公司决定为客户评定信用等级,确定授信额度,就是因为社会货款欠账一度超过亿元,清欠艰难。

2002 年 8 月,该公司开始实行合资方马来西亚方面的管理经验,推行信用风险管理制度。他们将客户分成不同等级,分别确定 20 万元~200 万元的授信额度,总授信 1800 余万元。在一定时期内,公司所允许客户欠款的总额超过这一额度,则停止供货。在销售中,还有专职的授信管理人员对定单、发货票等进行跟踪管理。

这一制度推行以来,公司的货款回笼率大大增加。目前,公司正计划将其进一步完善。

晓 雨

广州翻新胎 在成都市场上销售遭查处

最近,广东省有两家轮胎翻修公司生产的翻新轮胎,在成都市场上销售,先后均被成都市成华区技术监督局查处,其原因是:

1. 翻胎产品没有甲、乙、丙标记;
2. 在翻新胎的胎侧没有国标标记和警示语言;