

行业动态

风神股份出口额突破一亿美元

截止 2005 年 8 月 18 日,风神轮胎股份有限公司的出口发票录入系统显示,该公司出口额为 1.006 亿美元,首次突破一亿美元大关。

风神轮胎股份有限公司是国家大型轮胎制造和出口基地之一,拥有自营进出口权。1999 年该公司领导层审时度势,在国内轮胎行业竞争激烈,供大于求,而国际市场随着亚洲金融危机逐步走出低谷,亚洲和世界经济开始复苏的情况下,决定组建进出口部,让风神轮胎走出国门去闯荡国际大市场。从 1999 年的出口创汇 260 万美元,到了 2002 年的 2800 万美元,直至 2005 年 8 月份出口创汇突破 1 亿美元大关,6 年六大步,风神轮胎步步走的漂亮。

主动出击抢市场。为尽快占领市场,扩大产品的知名度,风神主动出击。该公司高层亲自带队奔赴各种国际展会,利用一切机会宣传企业、推销产品。并由经理层带领工程技术人员亲自走访客户,了解市场,对客户就质量和服务方面提出的问题,迅速进行协调解决。凭借着优良的品质、低廉的价位、完善的服务,风神品牌的美誉度近几年不断增加。今年上半年,在传统的北美、欧洲市场销量增加 133% 的基础上,风神轮胎在中东、南亚和非洲市场的销量也迅速增长,增幅高达 200% 以上。

自有品牌闯市场。从一开始,风神就确定了以做强自有品牌、增强企业核心竞争力,促进轮胎出口的发展思路。每次走访市场,风神都派专业工程师随同前往,对国外轮胎行业的技术发展趋势进行了解,对客户反映的使用问题及时改进。依靠自有品牌的优势,今年风神数种规格的大型工程机械轮胎出口价格与年初相比翻了一番。并带动了国内产品销售价格的攀升,使公司大规模

工程机械轮胎整体利润大幅提高,提升了产品的盈利水平。

独家代理赢市场。为了建立一条稳固的销售网络,培养客户对品牌的忠诚度,风神轮胎在国际市场上一直采用独家代理制。在经过认真比较的基础上,风神对一些代理商进行重点扶植,经过一定期限的考核,风神与符合条件的代理商签订独家代理协议。几年来,风神一直严格执行和遵守独家代理协议,不以小利而为之,要以诚信走天下。通过独家代理制,风神在国外的销售网络日趋完善和稳定,这些客商经常向公司反馈信息,推荐产品,提高了公司技术研发的针对性、适用性,形成了一个良性循环的过程。独家代理制已经成为风神赢得市场的一大法宝。

面对未来的国际市场,风神踌躇满志。据保守估计,2005 年风神轮胎将完成出口额 1.6 亿美元,实现新的跨越。

许 丽

技术改造使斜交轮胎再上新台阶

山东玲珑橡胶有限公司以提高轮胎的抗载性、耐磨性、安全性和舒适性等为主要因素,对老产品进行技术改造。在结构上对 9.00-20 LL59、LL47, 12.00-20 LL59、LL2 的 4 个主要规格载重轮胎的胎面厚度和施工设计进行了全面细化调整改造,通过全面的结构改造,使轮胎的重量得到合理降低,提高了轮胎的高速性能和耐久性能。目前载重轮胎的高速性能都通过了每小时 90km,耐久性能提高了 8~10h,轮胎的生热和散热性能得到明显改善;另外通过调整胎体帘线施工标准等措施,使载重轮胎胎体帘线过去伸张过大导致胎里断线的问题得到明显改善。目前调整后的施工标准均已正式投产,使轮胎的质量有了大的提高。

对载重轮胎配方进行三轮优化攻关研究试验,从试验结果来看,达到了设计目的,如: 12.00-20-18 LA18-T 加深花纹载重轮胎耐久性能比正常轮胎多跑 10h,高速通过每小时 90km,在斯太尔车上使用试验了 3 个多月证明,耐磨性能好于同类产品。经优化设计后的新配方投用后,轮胎的耐磨性和生热性大大改善,能有效解决早期肩