

2005 年世界轮胎 75 强排名出炉 山东玲珑名列第 25 位

2004 年,全球轮胎工业在扩产、提价和货币汇率变化推动下,销售收入比上年增长 15%。日前,美国《塑料与橡胶周刊》按 2004 年销售收入排出了 2005 年度世界轮胎 75 强。据报道,2004 年全球轮胎销售收入达到 920 亿美元,销售收入超过 10 亿美元的企业有 12 家,比上年度增加 1 家。这 12 家企业总销售收入占全球轮胎销售总收入的近 81%。

山东玲珑橡胶有限公司以 3.895 亿美元的销售收入,位列第 25 位。比去年的 2.474 亿美元,增长了 57.43%,名次上升了 9 位。

刘纯宝 王玉

黄海橡胶前三季度保持稳步增长

2005 年前三季度,黄海橡胶集团在生产用原材料价格居高不下等多种因素的制约下,采用灵活多变的生产和经营方式,继续保持了稳步增长的发展势头,尤其在开拓国际市场方面取得一定进步。出口产品销售收入同比增长 24.01%,出口创汇同比增长 5.81%,利润总额同比增长 9.26%。

2005 年以来,生产轮胎用的原材料价格一直居高不下,石油价格不断攀升,导致天然橡胶和助剂价格的上扬,直接给轮胎制造业带来了巨大的成本压力。面对严峻态势,黄海橡胶以多角度、全方位的生产经营方式应对挑战,灵活安排生产,积极做好原材料的供应工作,严抓产品质量,坚定“以销定产”的经营理念,开发市场急需的新产品来抢占市场。

为进一步提高和扩大国际市场的知名度,拉升出口效益,黄海橡胶首先从挖掘内部潜力入手,落实责任、明确分工,提出“从小事做起,人人干事、事事干好”。以激励机制调动员工积极性,提高工作效率。为全方位降低生产成本,该集团除了严格按照比质比价的原则采购生产用料外,还充分利用获取海关授予 A 类企业管理,免交保证

金的优势,减少了费用的支出。为保证产品质量,该集团坚持从源头抓起,严把原材料入厂关和产成品出厂关,并在 9 月份“全国质量月”里成立了 8 个质量督察小组,使产品质量保持了较高水平。为保证轮胎出口的快速稳定,该集团还进一步加大对市场的规范力度。一方面巩固现有市场,另一方面对客户进行严格审核、优化筛选,确定出重点支持的客户,同时利用现代通讯手段,寻找新商机、新客户,拓宽轮胎出口的渠道。另外,因享受到海关授予的“便捷通关”待遇,也进一步加快了通关速度,为黄海轮胎快速稳定的出口创造了良好条件。

吕晓梅

成山与库珀结成战略同盟

2005 年 10 月 27 日,成山集团有限公司与美国库珀轮胎橡胶公司合资签字仪式在山东省荣成市举行,经过一年多的频繁接触和多轮谈判,中美两大轮胎制作公司结成战略同盟的意愿终于瓜熟蒂落,水到渠成。

库珀公司是当今世界轮胎前十强企业,是美国纽约证交所上市公司,去年轮胎销售收入 20.8 亿美元,利润 2 亿美元。库珀公司全球战略调整决策,与成山集团确立的“威海率先过百亿,国内行业当第一,世界行业前十强”的目标一致。在合资签字仪式上,成山集团董事长总裁车宏志说,“企业单枪匹马打天下的时代已经过去,企业群体竞争的时代已经到来,与库珀公司建立战略合作伙伴关系,使成山的资本进一步社会化、国际化,合作不仅仅是资金的合作,更重要的是吸收他们在战略发展、企业管理、市场营销、技术创新以及人力资源管理等方面的经验,加快国际化进程,为公司的运作更加规范、更加符合国际惯例提供了很好的资源保证”。美国库珀公司代表——国际轮胎总裁米勒先生也对合资谈了感受,“成山集团是中国轮胎首屈一指的企业,是我们最好的合作伙伴,实现与成山集团的联合是我们库珀公司全球战略的一个重要组成部分,是竞争走向竞合、‘双赢’理念的具体实践,是寻求实现国际化远景目标的有利途径。通过双方的实践使双方通过双向知识流动获得新知识,将成山的文化、网络、品