

既可美化环境,又可为工业废水生化处理的微生物提供营养,降低了生化处理的成本,一举两得。

5 采用先进的节水设备,减少用水

循环冷却用水是公司消耗水资源的主要途径之一。以前,公司的循环水冷却采用敞开放式冷却塔进行冷却,这种方式的缺点是水资源损耗大、冷却效果差。为了提高冷却效果和减少水资源的浪费,公司对现有循环水冷却系统进行了改造,将敞

开式冷却塔改成密闭蒸发式冷凝器,可节约循环冷却水补水 2/3 以上,节水效果明显。

阳谷华泰化工有限公司作为社会经济大家庭的一员,同时也是橡胶助剂行业中的主要企业,始终秉承科学发展、科学兴企的理念,把发展经济、保护环境、造福人民作为宗旨,勇于承担社会责任,开辟了一条新的发展道路。今后,公司会沿着这条路不懈努力,将其拓展得更宽、更广,为发展民族橡胶助剂工业、创建和谐社会而继续努力奋斗。

玲珑集团出口创汇 逆市创新高

玲珑集团 2008 年出口创汇实现 6.5 亿美元,同比增长 40% 以上,在金融危机影响下逆市创新高。

高性能子午线轮胎是玲珑集团出口创汇的龙头产品。2008 年以来,面对人民币升值、出口退税率下调和加工贸易政策的调整、原材料价格上涨、劳动用工成本上升,煤、电、油、运供应紧张等诸多因素,特别是金融危机对进出口业务造成的影响,玲珑集团积极酝酿并及时采取有效措施,使出口创汇保持了强势增长。

玲珑集团通过调整产品 and 市场结构,增加花色品种,转变出口增长方式等措施积极应对国外轮胎市场变化形势,为确保出口创汇强劲增长奠定了良好的基础。针对客户反馈意见,安排技术人员走访市场,根据市场需求动态开发新产品,加大高附加值产品的市场占有率,如高性能半钢子午线轮胎销售量同比翻了一倍;通过拓展非洲子午线轮胎市场,使子午线轮胎的国外市场销售量比 2007 年提高近 60%;2008 年重点开发的适应欧美地区的 SUV 系列半钢子午线轮胎使出口销售收入增加 5% 以上;冬季轮胎规格品种的增多,使出口冬季轮胎产品实现了系列化;出口重点市场由东南亚、非洲转向欧美市场,如通过定向分析和对比,2008 年及时加大了南美地区半钢子午线轮胎和全钢无内胎载重汽车子午线轮胎的营销力度,凭借过硬的产品质量和合理的价格,迅速提升了该地区的销售额,2008 年该地区的创汇额比 2007 年增长 2 倍以上;扩展了单品种、单客户的销售渠道和业务量,使出口创汇能力大幅度增长。

玲珑集团进出口公司主动创建外贸信息服务网站、建立信息发布和交流制度,及时、准确地捕捉最新国内外贸易政策、市场动态、展会信息,把握市场主动权;通过利用公司自有的网站并结合 ERP 出口系统管理平台,建立客户数据库,定期分析客户订单动向,合理利用网络工具,及时共享工厂和市场的动态信息。

为拓展国外市场轮胎的销售业务、确保玲珑品牌在海外市场的效应和美誉度,玲珑集团在巩固原有用户、扩充销售品种和份额、千方百计调动外商销售积极性的同时,提高产品科技含量和附加值,扩大利润空间。2008 年玲珑集团先后研发了一系列高性能半钢轿车子午线轮胎和全钢低断面载重汽车子午线轮胎等产品,如 R652 半钢雪地轿车子午线轮胎,295/60R22.5 全钢低断面无内胎载重汽车子午线轮胎,以 21.00-33 和 21.00-35 为代表的大型自卸车用高层级 E4 和 E3 花纹系列特种轮胎,E2/LE 系列装载机、铲运机轮胎,G2 系列平地机轮胎,L-5 系列矿用载重汽车轮胎、60 系列轮胎等,这些产品成为欧美市场的热销品种,一直处于供不应求的态势。

为与海外经销商联手提高玲珑品牌的国外影响力,玲珑集团通过参与广交会、世贸会和国外展销会等经贸活动宣传和推广玲珑品牌;组织营销人员和技术人员走出国门参观考察,如 2008 年先后调研了南非、德国、阿联酋、美国和西非地区市场,全面分析市场走向,抢占前沿阵地,以多元化市场格局规避风险,赢得市场销售先机。目前,玲珑集团产品远销 160 多个国家和地区,覆盖五大洲,实现了从工程机械轮胎到高端轿车轮胎全系列营销。

刘纯宝