

轮胎工业产品结构调整具有重要意义,建议在国内推广应用。同时,还建议厂院要进一步加强合作,不断拓宽技术创新领域,为振兴我国民族轮胎工业做出新的贡献。

董兆清

珠轮公司与印度 JK 公司合作 开发珠江牌 JP 系列轮胎

广州珠江轮胎有限公司是原广州轮胎厂与马来西亚合作经营的合资公司。2002 年,该公司又与印度 JK 轮胎公司合作开发“珠江牌 JP 系列轮胎”项目,并于 2002 年 11 月 28 日对首批新产品举行了“下线仪式”。珠江公司的中外双方和印度 JK 公司的高层代表都参加了下线仪式。

在下线仪式上,珠轮公司的外方代表吴南华先生首先祝贺新产品的成功下线,并自豪地讲:通过 8 年来的默契合作,我们从合资初期的年产 100 万条轮胎发展到今天的将近 200 万条,这当中,我很庆幸找到了一个如此好的合作伙伴——广州轮胎厂。今天珠轮公司又和印度 JK 轮胎公司合作研制更适合中国市场的产品——珠江牌 JK 系列轮胎,这使我非常高兴。中国和印度拥有超过 20 亿人口,我坚信两个大国之间合作的这个项目今后一定会取得更大的发展。印度方代表 JK 轮胎公司总裁 SINGHANIA 先生更是非常兴奋的告诉大家,中国和印度之间一直保持友好关系,今天,我们 JK 公司把握了来中国发展的良好机会,这次和珠轮公司的合作,是一个好的开始,今后这里将是 JK 公司的一个重点发展项目和合作伙伴。我们双方有信心和决心,通过团队合作精神,互相学习、共同努力,一定会生产出更多更好的品牌轮胎供应给中国这个大的轮胎用户。

印度 JK 轮胎公司是印度最大的轮胎公司之一,拥有亚洲最大的轮胎科技中心,在研制高新产品方面具有一定的实力,年销售轮胎达 5 亿美元,是印度唯一一家生产载重子午线轮胎的公司,产品出口世界 60 多个国家,所生产的轮胎以胎体大、花纹深,适合载重汽车使用而著称。

这次和珠轮公司共同合作开发的珠江牌 JP 系列轮胎项目亦是他们的重点之一,合作当中,印度方提供很好的技术服务,派出他们富有技术经验的科技人材,按照他们指定的专业配方和珠轮公司一道进行全方位的严格的技术管理和质量监督。目前,已批量生产出一批胎体体积大、骨架强度高、花纹深、且具有耐磨、耐疲劳、负载能力高、生热低、行驶里程长的轮胎投放市场,为双方合作打下了一个好的开端,更为珠轮公司的发展提供了一个有力的保证。

姚金杰

正视问题 振奋精神为 2003 年 实现三十亿产值而奋斗

日前,在河南轮胎股份有限公司生产、经营、质量调度例会上,公司董事长曹朝阳概括总结了 2002 年的生产经营情况,分析了目前存在的问题,全面阐述了公司 2003 年的工作思路,强调公司全体干部职工要正视问题,振奋精神,为 2003 年实现 30 亿产值而奋斗。对此,公司方面也做了布置。

在生产系统方面,首先,生产设备方面在抓好设备养护的同时,要重点落实“包机制”,设备厂长要包,设备管理员要包,保全工也要包。其次在生产环节方面,要提高协调和组织能力,做好产销平衡,坚定不移的落实以销定产。第三,要切实提高全体员工素质和责任心,保证安全生产。

技术系统重点做好以下工作:第一,加大子午线轮胎的研发力度。在产量增加的同时,重点在增加规格品种上做文章,在质量的提高上下力气;第二,实行产品差别化战略。特别要注意开发市场急需的规格品种和公司的空白品种;第三,实行市场跟进和退出机制;第四,要全面降低设计成本;第五,要对目前的研发体制和技术人员的激励机制进行改革,杜绝大锅饭;第六,在服务机制方面,售后服务要摆正位置,切实为用户服务,对重点用户实施“工程师”、“技师”派驻制,力争做到“无障碍投诉”、“无障碍退赔”;第六,必须注重产品质量,质量是企业的生

命,这一点应该是公司上下坚持的一切工作的原则。

经营是企业的龙头,抓经营必须要有战略考虑,要有长远规划:第一,要弄清市场竞争的焦点,择优选择销售目标,优选并培育用户,重点培育大用户;第二,要建立稳定的用户服务机制与价格体系、政策体系,要学会承诺,注意履约;第三,要进一步完善对销售人员的激励机制;第四,改造和完善销售管理体系;第五,加强贷款回收监管,保障足够的现金流量;第六,加强对销售人员的培训,建立销售人员学习制度和案例通报制度。

供应工作重点要做好三个方面的工作,第一,继续实行并完善招标制度;第二要进行合理的库存管理,减少储备金的占用;第三,积极操作大宗原材料的采购,涉足期货领域的要规避涨价风险。生产分厂做为一线,很重要,也很辛苦。重点要做好以下工作:加强制造环节的技术管理和质量控制、工艺操作管理;切实做好减员增效和节能降耗工作;抓好安全生产。

财务系统要建立并完善财务监督、监控体制,实行预警制度;实行目标利润和目标成本双目标管理;加强企业的“三费”监控和管理;利用ERP等信息技术,提高财务分析能力。

管理系统第一要继续做好管理体系的调整、管理人员的聘任、激励机制和分配制度的改进和完善等工作;第二,进一步完善目标管理;第三,做好减员增效工作。最后切实做好ISO14000认证和ISO18000认证工作。

技改系统对于在建项目进度必须落实,设备的安装、调试等工作必须组织严密,与各相关部门的配合要默契;在2002年底投产15万套工程轮胎,2003年2季度前全部投产80万套子午线轮胎,开工建设120万套子午线轮胎项目的前提下,筹建胶囊避震、轿车子午线轮胎两项目,力争开工热电联发项目,确保公司年年有投产项目,年年有开工项目,年年有筹划项目。

2003年公司继续坚持“一个提高,两个调整”的工作方针,要在引资引智、股本结构调整上取得实质性进展。这此工作的完成将会使公司在今后几年披荆斩棘,立于不败之地。

风 神

贵轮公司对 原材料采购实行新举措

日前,贵州轮胎股份有限公司提出,从2003年起,对生产轮胎的33种原材料实行招标采购,并建立原材料采购供需双方廉政公约、原材料质量保证公约和签订商务合同制度。

进入2003年,橡胶与石油相关的化工原料一直狂涨,天然橡胶价格涨到了历史最高点,致使轮胎生产企业的成本相应提高。加之轮胎行业的市场竞争越来越激烈,“提质降耗”成了各个轮胎生产企业参与竞争、争取好效益的中心工作。近年来,贵轮从工艺技术改造、设备动力改造、群众性QC成果攻关和物资采购供应上围绕“提质降耗”管理上取得了长足的进步,仅2002年物资比价采购一项就降低了采购成本1775万元,在取得良好经济效益的同时,也为原材料采购工作积累了经验。

为了适应原材料涨价和激烈的市场竞争的形势,在2002年的基础上进一步降低原材料采购成本,公司决定把招标采购的范围拓展到原材料采购项目上。为了使此项工作得以顺利进行,公司成立了原材料招标采购领导小组、工作小组和议标小组,对33种用于生产轮胎的化工原料进行招标采购。

钟明贵

江苏轮胎厂销售形势火爆空前

在国内竞争异常激烈的斜交轮胎市场上,江苏轮胎厂以为客户提升竞争力的产品和恰当的服务赢得了客户的青睐。2003年1月创造了同期200%的销售收入,为新的一年开了个好头。其中配套于国内名牌工程机械和大型拖拉机的轮胎较去年同期增长了300%,这标志着该厂以配套拉动销售策略的成功。虽然每年的一月份都是轮胎销售淡季,但是江苏轮胎厂的工程轮胎和大型农业轮胎却一直供不应求。为了满足客户急需,该厂正在积极组织全天候生产以及协调运输,用最快的速度把轮胎产品送到客户手中。

苏 超