

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,注意践约;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