

量教育,从源头做起抓质量,严格生产工艺管理,通过“谁出不合格品,谁掏钱买回去”等措施,不断强化过程质量控制,提高轮胎质量,提升科技含量,扩大市场销售,使双星轮胎形象不断提高,市场影响力不断扩大。

王开良

三工公司上半年 生产经营成效喜人

上半年,山东三工橡胶有限公司坚持以发展为主题,以经济效益为中心,以市场为导向,以投入为主线,以改革为动力,以管理为突破口,提出了以创新求发展的战略要求,不断调整产品结构,规范经营模式,克服影响企业发展的种种不利因素,促进了企业经济的健康稳定发展,生产经营取得了可喜成绩。1~6月份,公司实现销售收入 3.5 亿元,实现利税 3530 万元,出口创汇 350 万美元,分别比去年同期增长 38.89%、79.96%、169.23%。

1 实施管理创新,夯实发展基础

1. 进行组织机构改革。公司按照“精干高效”的原则对原组织机构进行了改革,规范了车间和班组名称,组建有关职能部门,实施扁平化管理,提高了各部门的管理水平和工作效率。

2. 采用管理软件。公司投资 20 余万元采用用友 ERP-U8 管理软件,实现财务、供应和生产制造于一体的信息化管理,降低生产成本,合理安排生产过程。建立企业内部资源网络,实现信息管理,构筑企业信息管理平台,实现资金流、信息流、物流一体化管理,增强了企业的核心竞争力。

3. 加强挖潜增效。今年以来,天然橡胶、帘子线等原材料价格暴涨,轮胎生产成本大幅度上升,给轮胎厂家造成了严重影响和巨大的冲击。公司加强成本控制,严格控制大额支出,实施技术创新和小改小革,强化修旧利废,各生产车间根据“避峰填谷”的原则,合理安排生产,不断降低原材料消耗,在降低成本上做文章。半年来,通过采取有力措施共节约资金 280.2 万元。

4. 开展征求合理化建议活动。公司组织开展了征求合理化建议和意见的活动,各部门相互借

鉴,相互监督。公司设立了 8 个职工建议箱,动员职工积极参与,自觉行动,在公司内掀起了积极献计献策的热潮。

2 实施经营创新,增强发展后劲

1. 调整销售公司组织结构。根据市场发展变化,公司及时调整了销售组织结构,重新划分销售区域,选拔业务较好、开拓能力强、具有一定组织能力的同志任区经理,全权负责区内的各项业务,充分调动了业务员的工作积极性。

2. 加大市场开拓力度。上半年公司把开发重点放在载重轮胎上,加大载重轮胎市场的开发力度,载重轮胎实现销售 3000 万元。在巩固老市场的同时,积极开发新市场,上半年共开发新业务点 33 个,增加销售收入 530.5 万元。

3. 奋力开拓国际市场。增加进出口部销售人员,充分利用广交会、网上洽谈等多种形式,广泛与外商联系,扩大出口业务,现已出口 28 个国家和地区,上半年出口创汇 350 万美元。

4. 加强货款回收。公司对各区的货款回收实行指标控制,每月进行考核,加大奖罚力度,充分调动营销人员的积极性和创造性,上半年货款回收率达 100%。

3 实施产品创新,实现跳跃发展

1. 完善质量体系。公司始终把产品质量视为企业参与竞争制胜的法宝,狠抓质量管理,严格执行 ISO9001 质量体系标准,强化监督检查,增强员工的质量意识。上半年按计划进行一次内部审核,发现质量体系运行中的轻微不符合项,立即进行整改,并制订出有效的纠正预防措施。使质量体系得到不断完善。

2. 加大检查力度。严格原材料质量控制,不合格原材料坚决不准入厂。严格半成品控制,采用 A、B、C 三类的方法对车间半成品质量进行检查,防止不合格半成品转入下道工序。严格成品控制,严格外观质量检查,并按规定作物理性能检测试验。

正是凭着他们对质量管理所做出的不懈努力,使产品的质量得以保持稳定,上半年顺利通过了国家 3C 认证、内胎安全认证,三工轮胎再次被省技术监督局评为“免检产品”。

3. 加强产品开发。公司根据轮胎产品发展方向,大力发展子午胎,与国内橡胶行业科研权威机

构北京橡胶工业研究设计院合作共同建设子午胎生产基地,确保企业实现超常规、跳跃式发展。公司决定投资 15 亿元,分四期建设子午胎生产基地,争取到 2005 年将达到年产全钢载重子午胎 120 万套,全钢轻卡子午胎 100 万套,半钢轿车子午胎 600 万套的规模,年可实现销售收入 37 亿元,利税 10 亿元,解决就业岗位 3000 个。

周显江

玲珑召开轮胎经销商 经销工作会议

随着山东玲珑牌全钢、半钢子午线轮胎和斜交轮胎质量和产量的提高,玲珑轮胎在市场上拥有了较高的知名度和信誉度,涌现了一大批经销玲珑轮胎的经销商,许多新老经销商通过各种渠道与该公司联系合作事宜。为统一规范市场,减少经销商之间的贸易摩擦,扩大产品的供应,满足客户的需求,在积极扩产的基础上,本着“真诚合作、共同发展、质量优异、客户第一”的宗旨和“快速反应、雷厉风行、追求卓越、永创新高”的方针,近日召开了玲珑轮胎经销商会议,共有 60 多名经销商的代表参加了会议,沟通了供需双方的信息和需求,为下一步更好的合作打下良好的基础。

近几年,公司的不断发展壮大,与广大经销商的共同努力是分不开的。随着贸易的往来,经济的发展,企业与经销商互相依存,利益共享,实现了供销双方的双赢。会议对一批销售业绩好的经销商给予鼓励和赞扬,对经销商反馈的信息和提出的建议作出了明确的答复。

刘纯宝

深圳闽达要牵手实力更强的 生产厂家

深圳闽达公司的自有品牌“吉利司通”(CHELNSTONE)、“布克玛”(BOOKAMA)、名坤(MINGKUN)自投放广东市场以来,不断调整

和改善生产工艺及橡胶配方,在质量稳定的基础上,内地市场又有信息反馈;供内地路面使用的,特别是中长途大巴及货运车轮胎也顺利通过了长达半年多的复杂路面的考验。随之“好祥运”(HOOXIANYUN)蓄电池也进入了深圳的汽车修配美容场所,销售一度看好。蓄电池的上市标志着闽达公司又上了一个新台阶,也为以后的大发展拓宽了销售渠道。

公司财务显示,今年上半年比去年同期营业收入上升了 10%左右,由于蓄电池的上市,下半年的营业收入还会持续增长。公司领导认为,目前的形势为公司提供了更新的课题和更高的要求,公司要有大的发展就要与更强的高手合作,才能达到资源共享,优势互补的目的,所以公司现在正在内地部分地区寻找有实力的省级代理和全国范围内的生产厂家共绘宏图,以满足不同的市场需求,为消费者提供更高档次、更高质量、更加丰富的商品。

周本强

风神宽基工程机械轮胎 生产再创佳绩

近几年,随着国家对基础设施建设的加强,西部大开发项目的分批开工以及国家重点工程的启动,工程机械得到了迅速发展,产量大幅度增长,2002 年比 2001 年增长了近 70%,其中尤以配套使用 23.5-25-16PR 轮胎的 50 型系列装载机产量最大。

风神轮胎股份有限公司的 23.5-25-16PR 工程机械轮胎产量,由 2001 年的 16208 条增到 2002 年的 24329 条,全国市场占有率由 2001 年的 11.86%增长到 2002 年的 13.16%。2003 年公司“15 万套”工程轮胎厂房的全面正式生产,该产品的产量再创新高,日产达到了近 300 条,预计全年的产量将超过 7 万条。

该公司在扩大轮胎产量的同时,还根据用户的不同使用需求,开发了混合花纹、牵引花纹等新产品,轮胎层级从 12PR 到 24PR,使 23.5-25 的品种达到了目前的 16 种,极大地满足了用户的需求。

何红卫