

应商,并将比价信息交审计部审核,严格控制各项支出。该公司与一些供货质量好、信誉度高的客户建立了长期合作关系,并建立采购台帐,对市场行情及供应商的品种、质量和价格等及时了解、分析,随时掌握市场变化,争取用最小的成本采购到质优价廉的产品。2004年公司供应部在了解氧化锌涨价的信息后,与供方以每吨8600元的到货价一次定货60t,在货到公司后市场氧化锌价格已涨到9800元,每吨降低采购成本1200元,一次节约资金7.2万元。通过采购成本管理和控制手段的加强,使采购活动成为了公司的利润源泉之一。

王旭涛

贵轮开展 APQP 培训

2005年1月份,贵州轮胎股份有限公司聘请卡特比勒亚太培训中心中国运作部的专家对工程技术人员、相关管理人员进行了产品先期策划和控制计划的培训,即APQP培训。

APQP是用来定义、制定和规定未提供满足顾客期望和需要的产品和服务的目标、任务、步骤、计划,并确保达到预期要求的活动,它可以引导资源,使顾客满意,促进对所需更改的早期识别,避免晚期更改,以最低的成本及时提供优质产品。

实施APQP的基础是:组织小组、确定范围、小组间的联系、培训、顾客和供方的参与、同步工程、控制计划和问题的解决。APQP的五个过程包括:计划项目、产品设计和开发、过程设计和开发、产品和过程的确认、反馈、评定和纠正措施。

钟明贵

河南风神工程机械轮胎 畅销国际市场

随着河南风神轮胎股份有限公司产品出口市场的逐渐拓宽,工程机械轮胎已越来越受到国外用户的关注和认可,出口量大增,部分经营国内其它工程机械轮胎的国外轮胎代理商开始转向经销

该公司工程机械轮胎。

2005年新年伊始,已有多家国外的大型轮胎经销公司到该公司参观,进行技术交流和业务洽谈。这些公司不仅带来了大宗的工程机械轮胎订单,还与风神公司技术人员进行了面对面的技术交流,介绍了他们的工程机械轮胎管理使用状况,轮胎的使用条件及要求,使技术人员学到了不少知识,开阔了视野。同时还带来了国际轮胎市场信息,且是该公司目前没有生产但市场需求量较大的产品。这些信息将对该公司2005年的工程机械轮胎开发起到有价值的参考作用,并将拉动该公司今年工程轮胎二期工程投产后的轮胎生产和销售,带来可观的经济效益。

何红卫

双星实现新年开门红

2005年1月份,双星集团迎来了新年“开门红”,总销售收入比去年同期增长108.24%,出口创汇同比增长138.5%,产品呈现供不应求之势。

进入2005年,双星紧紧抓住市场机遇,采取有效举措,积极组织好生产、营销活动,使生产经营继续保持了较好的增长势头。针对今年市场竞争激烈、材料继续上涨的特点,双星领导班子在年初即召开了工作会议,认真分析局势,确立了“用2~3年时间使销售收入过百亿,实现打造中国综合性制造加工业特大集团”的目标。抓营销促市场,抓改革转机制,抓调整促创新,抓管理促效益,拓展中高端市场,实施品牌资本运作,大力开展促销活动,使产品满足了市场需求,经营销售创造了最好的历史纪录,唱响了新年工作的“开门红”。

地处沂蒙山区的双星鲁中公司和瀚海公司在新年之际展开了岗位技能大比武,其中双星鲁中公司新春开工第一天就完成产量4.1万双,质量一等品率达到了100%,赢得了“满堂彩”;双星瀚海公司开工第一天便生产出口童鞋4000双,创出新年开工历史最好水平。青岛开发区的双星鞋厂8条生产线全面投入生产,车间的出勤率达到100%,当天完成产量2.26万双,有的员工为了按时赶回来,正月初二一大早就赶往工厂。

除了合适的产品,双星灵活的销售策略也为