



河南股份轮胎公司五年来改革硕果累累

总经理办公室

(河南轮胎股份有限公司 焦作市 454003)

1997年以来,河南轮胎股份公司在党的“十五大”精神指导下,坚持改革,开拓进取,企业得到了大跨度发展,员工物质文化生活有了显著提高。2002年与1997年相比,固定资产原值预计可增长44.7%;轮胎产量、工业总产值、销售收入预计分别可增长48.9%、61.1%和43.6%;人均收入预计可增长34%。公司跻身世界轮胎行业50强,并被列入全国520户重点企业。

1 企业体制改革取得了突破性进展

1997年,原河南轮胎厂按照国家“抓大放小”的政策和焦作市合成纤维厂、焦作市橡胶一厂和焦作水泥厂组建了河南轮胎集团有限责任公司。1998年,河南轮胎集团有限责任公司联合中国神马集团有限责任公司、豫港(河南)开发有限公司等6家企业,共同发起河南轮胎股份有限公司。从此,企业由工厂制变更为公司制,进入了一个崭新的历史发展阶段。

2 企业管理连上新台阶

大力推行了以“成本反算法”为主要内容的成本目标管理,积极稳妥地开展了量化管理和目标管理,全面落实了“一个提高,两个调整”的工作思路和“抓两头带中间”的具体措施。开展了“打造一流品牌,争创一流企业”活动和“5S”现场管理,ERP信息管理等,企业逐步进入了科学化、程序化管理轨道,公司被评为河南省管理达标企业、河南省管理示范企业、国家保税工厂、AA级进出口企业、AAA级信誉企业。

3 国内、国际市场不断扩大

面对持续严峻的市场形势,公司多次调整了营销策略和充实销售队伍;不断完善了对经销商和销售人员的约束、考核和激励机制;进一步整合、优化了营销网点;建立、健全了各种营销管理制度,从而使公司产品畅销全国各地,并出口到60多个国家和地区。公司成为焦作市出口创汇大户和河南省对外贸易先进单位之一,并被郑州海关评为双A级进出口单位。尤其是2002年提前4个月完成省定出口创汇任务。

4 产品质量稳步提高

一是深入贯彻落实《产品质量法》、《标准化法》和《计量法》等法律法规,加强全面质量管理教育,严格按国家轮胎生产标准组织生产。二是组织制订了《质量振兴纲要》,提出了“全过程质量控制,全方位追求卓越”的质量方针,明确了“斜交胎国内一流,子午胎国际先进水平”的质量目标,增强了员工质量意识。三是深入宣贯ISO9000、QS9000、VDA6.1等系列标准,建立了持续有效的质量管理体系和质量保证体系。1998年,“河南”牌、“风神”牌轮胎被评为河南省名牌产品,2000年被河南省消费者协会推荐为“信得过商品”,2001年被工商行政管理局认定为“河南知名商品”,2002年被国家质量监督检验检疫局评为“全国质量管理先进企业”。

5 产品结构调整成绩显著

一是40万套载重斜交轮胎生产线建成投产。随着市场的变化,2000年40万套载重斜交轮胎

生产线经过填平补齐顺利投入生产。二是 80 万条全钢载重子午线轮胎项目和 15 万套工程轮胎项目建设进展顺利。80 万条全钢载重子午线轮胎于 1999 年 11 月一次试车成功,被省科委认定为高新技术产品。2002 年产量可达 33 万条,可创产值 4.3 亿元。15 万套工程轮胎项目经过 1 年的建设,目前正在安装设备,于 2002 年底投入生产。同时,按照工程轮胎配套的要求,建成了工程轮胎内胎、垫带、水胎等项目。三是全钢丝宽基载重子午线轮胎后续工程项目已具备开工条件,2001 年公司荣获河南省“九五”技术改造先进单位。

股票上市取得了实质性进展,完成了证券知识上市辅导,通过了中国证监会郑州特派员办事处的调查评估,全部材料已上报国家证监会。

6 党的建设和思想政治工作得到进一步加强

全体员工认真学习并实践了江总书记“三个

代表”的重要论述,深入开展了以“讲学习,讲政治,讲正气”为主要内容的“三讲”教育活动,加强了党的思想、组织、作风建设,公司被河南省国有企业领导干部廉洁自律办公室授予全省国有企业领导干部廉洁自律工作先进单位,公司党委被中共焦作市委授予“先进党组织”称号。同时,公司认真贯彻中共中央《关于加强和改进思想政治工作的若干意见》,结合公司的“热点”、“难点”问题,加强了思想政治工作,增强了企业的凝聚力和向心力。

刚刚召开的“十六大”是新世纪党的第一次全国代表大会。我们将认真学习全面落实大会精神,巩固和发展“十五大”期间取得的重大成就,保持公司持续、快速、健康发展的良好势头,确保 2005 年公司实现产值 50 亿元,把公司建设成为河南省乃至中西部地区的支柱企业。

跨国采购为何青睐双星

张艾丽

(青岛双星集团 青岛 266002)

前不久,双星集团参加了在南京举行的跨国零售集团国际采购会。这次采购会是迄今国内举办的一次最大规模的国际采购会。会议期间,前来双星摊位参观、咨询、洽谈的买家络绎不绝。有近 60 多个著名国际公司的采购人员到双星展位看样洽谈,确定意向订单。沃尔玛公司、家乐福公司、佳世客公司纷纷仔细寻价、拍照,拟定意向。同事、翠丰、春天、欧尚等位列 500 强的零售业巨头纷纷前来看样、咨询,经过对双星价格、品质、工厂规模等方面严格综合考评筛选后,跨国零售商们纷纷选定双星为供应商。双星为何有如此高的国际知名度?双星倍受青睐的主要原因是什么?

除了双星产品本身强大的竞争力和在全国鞋类企业排名中的雄居第一位的影响力外,规模经营、优质服务、名牌效应、过硬的产品质量,尤其是双星鞋紧跟国际潮流,多花色品种紧紧吸引了来

自世界各地客商们的眼睛。

1 运作规模经济

目前双星有 11 个工厂、60 多家销售公司、2000 多个销售连锁点,加上服装、轮胎、旅游、广告等三产实体,织成一个密集的销售网络,“前店后厂”的规模经营有机地形成一个整体,其市场动态、市场信息可以随机掌握,相互促进。如在材料采购上、在订单下单上,运用“量大价格低”的优势,通过降低成本来提高效益。

2 找准产品“空间”

一是“品种空间”,盯紧适合各个消费群体,主攻学生、青年人主要消费群体市场,大力开发老年人、儿童的消费市场,以花色品种齐全抢占市场。二是“价位空间”,在价格定位上全面覆盖,推出适