

个率先”做出自己的贡献。焦作市的领导希望风神股份更加充分地利用品牌效应,扩大风神轮胎在国内外的影响,加速资本运作,坚定不移地走新型工业化的道路,加快公司向集团化、跨行业方向发展,为全国建设小康社会做出应有的贡献。

贺发展

炭黑院年产2万吨专用炭黑工程启动

为适应加入WTO后国际国内市场激烈竞争的挑战,提高产品的市场竞争力,中橡集团炭黑工业研究设计院年产2万t专用炭黑工程日前正式启动。该工程是国家、省级重点项目,是炭黑院调整产品结构,适应市场需求,形成规模化生产的重大举措。该项目虽是炭黑院的内部工程,但在运作方式上严格遵循市场经济原则,规范项目运作机制,首次实行项目经理负责制和业主负责制的双重管理模式,即炭黑院下属的兴达炭黑化工工程公司代表项目经理承担经理责任,按项目管理模式运作项目;炭黑院下属的专用炭黑厂作为项目的业主,负责项目的外部条件落实,质量监理,组织试车等。

该生产线建成后,将成为炭黑院新的经济增长点,对调整该院的产品结构,增强其产品的市场竞争力起重要的推动作用。

徐忠

桂橡机抓住机遇提速发展

针对硫化机火爆的市场状况,桂林橡胶机械厂积极应对市场,产品供不应求。据统计,该厂至今年元月末已承接硫化机订单450台,价值超过4亿元,全年将承接超过600台硫化机,今年安排384台。1~2月工业总产值和销售收入累计同比增长146.69%和179.9%。

为了全面完成今年生产任务,该厂提出一个口号:“利用市场机会,大干快上,实现企业跨越式的发展。在厂内提出“外委、配人、倒班”6字方针。实施资产进一步重组,提升企业综合竞争力,

推进精益生产,提升企业快速反应能力。在设计上,硫化机整体要减重3~5t,优化工艺路线。在技术部开展“差错减少30%,效率提高30%”的活动。在供应上,批量订货,减少库存占用,继续开展节约降耗擂台赛。在营销方面建立“以用户为中心”的营销体系,提升用户服务技术含量,抓好售后服务信息反馈,把用户服务理念深入到生产、技术、质量、营销等系统。此外,抓住市场火爆机会,兵分几路,杀入市场。经营部、外贸公司、产品开发部、力创技术公司、备件公司已成为总厂进入市场的5把尖刀,上产品、上档次、上质量、上台阶,实现跨越式发展。在出口方面,继续加大出口力度,开拓国际市场。在国外,守住日本普利司通这块市场,抓好日本住友订购硫化机的机遇,保证法国米其林液压硫化稳定供货,今年产品力争出口美国固特异、日本横滨、美国库珀等大公司,让世界轮胎前8强有5强用该厂产品,成为全国同行业打入国外市场最多的厂家。

赵玉成

环燕公司制定出2003年创新措施

环燕轮胎有限责任公司把2003年定为“创新管理年”,该公司结合实际工作制定出了2003年创新措施。

一是观念创新。公司在第一季度以中层以上领导为重点,在全员中开展“解放思想大讨论”,通过大讨论。牢固树立与时俱进的发展观念和不进则退的危机意识;要求每位员工认清国际、国内的发展大形势和同行业发展状况,明确企业在市场中的定位和自己在企业中的角色,达成共识,统一行动,逐步形成以人为本的企业文化,以开拓的精神和求真务实的作风投入工作,参与竞争。

二是管理创新。随着时代的发展和形势的变化,一些落后的管理方法需要淘汰,不合时宜的管理手段需要完善和创新。

三是技术创新。公司以技术中心为依托大力开展技术攻关活动。

1. 加强同行技术合作,引进新型原材料应用于生产,达到提质、降本、增效的目的;

2. 在充分调查市场的基础上。开发2~4个适用于不同地区、不同使用条件的新产品;