

11.00-20 深花纹工矿专用轮胎,并对轮胎胎冠胶进行了专门设计,在不影响配方整体性能基础上,达到了降低成本的目的。这一系列产品的研发成功,将是斜交轮胎新的利润增长点。

在市场激烈竞争的大潮中,企业想要在以客户经济挂帅的时代卓越运作,就要学会“聆听顾客声音”,进而“创造顾客价值”。黄海橡胶集团清楚地认识到,这将是企业最大的考验,也是企业面临的最新机遇。新年伊始的一连串技术动作不仅成为企业打响品牌战略的“试金石”,也将使企业感受到另外一重灿烂风景。

管蜀萍

川橡集团 2003 年 生产经营成效显著

2003 年是极不平凡的一年,“非典”袭击,天然橡胶、合成橡胶大幅涨价,再创历史新高,给轮胎生产企业带来了巨大的经营压力。但是,川橡胶人没有被困难所压倒。自 3 月 31 日,新改组的公司领导班子,率领全体干部员工克服困难,一手抓生产经营和内部改革,一手抓技术改造和企业的发展,通过全体员工的努力拼搏。取得了较好的生产经营业绩。2003 年完成产值 4.8 亿元,同比增长 16%,轮胎产量 135 万条,同比增长 9%,其中半钢子午线轮胎 60 万条,同比增长 28%,销售收入 2.72 亿元,同比增长 3%,实现税利用 3058 万元,轮胎出口 3.24 万美元,实现了零的突破。

樊 军

河北轮胎 大打“消化战役”见成效

2003 年以来,河北轮胎有限责任公司经受了市场原材料价格暴涨、非典疫情、行业无序竞争等诸多考验,经过全体员工的不懈努力,共消化涨价因素 900 多万元,大大增强了企业的生命力和市场竞争力。

依靠技术进步,大力降低成本,是打好“消化

战役”的基石。河北轮胎工程技术人员应用新材料、研制新配方,去年共降低成本 500 多万元,超额完成了消化任务指标。

以“活”促销,加大盈利产品市场份额,是打好“消化战役”的关键。公司销售部门制订了以“活”促销、薄利多销、无利不销、加快资金周转为原则的让利促销政策。通过扩大盈利产品市场份额,改善了产品结构,限制了亏损产品的销量,全年共完成消化指标 100 多万元。

强化企业管理,加快资金周转,是打好“消化战役”的有利保障。企业要发展,管理是关键。因此,河北轮胎在管理上要效益:一是加快盘活存量资产,减少资金占用,变死钱为活钱;二是加强质量管理,依靠技术进步、科技创新降低成本;三是持续开展小改小革、技术创新与合理化建议活动。2003 年共有 36 个技术创新和小改小革项目在降低消耗、节约费用、提高质量和劳动生产率方面发挥了突出作用。2003 年共降低物耗、节约能源 230 余万元;四是加强资金管理,扩大增量资金,共清理应收款和预付款呆死帐 600 余万元。

范振强

严格内部管理 狠抓成本控制

自 2003 年以来,轮胎生产所需各种原材料价格大幅上涨,而产品价格上浮甚微,为保证企业继续生存和发展,山东三工橡胶有限公司加强内部管理,狠抓成本控制,2003 年共挖潜节约 466.24 万元。

一是严格控制各项支出。在原材料采购上,他们实行综合比价,不断增加新供应商参与竞争,降低采购价格。在运费支出上,继续实行招标,并根据以前在运输、招标过程中出现的问题,多次调整招标方案,确保招标不流于形式,最大限度降低运费,共计节约运费 138.6 万元。

二是严格控制各种物料及能源消耗。各车间通过提高设备利用率,合理利用“峰谷平”用电,加强考核,一车间仅用电一项就节约资金 39.5 万元。该公司对各车间制订出各项物耗考核指标,