

行业动态

山东玲珑入选 2005 年度 中国企业信息化 500 强

日前,由国家信息化测评中心主办的“中国企业信息化 500 强”调查与评选揭晓,山东玲珑橡胶有限公司再次入选 2005 年“中国企业信息化 500 强”,名列第 259 位,比 2003 年提升 33 位。

近年来,山东玲珑的企业信息化建设是以“优化资源整合、提升管理创新”为核心理念,围绕建设“数字玲珑”的战略目标,按照“总体规划、效益驱动,分步实施,重点突破”的思路,以数字技术覆盖整个企业运行的全部过程。信息化应用领域已经包括了生产过程自动化控制、财务管理、进销存管理、办公自动化、技术管理、质量管理等领域。战略目标是建成适应信息化发展的基础设施和多功能、高效率的网络体系;基本普及现代信息技术在企业所有领域的应用;生产过程自动化、办公信息一体化。

此次入选 500 强的企业占整个国民经济收入的 1/3 以上,主要评价指标源于中国企业信息化指标体系,可以与国家信息化水平评价体系接轨。在今天,企业评价的标准有所变化:强健有力要比规模庞大更具未来价值,而企业的信息化水平正是构成“强健有力”的重要内容。在我国,以信息化带动工业化,已成为基本发展战略。可以说,对于 21 世纪之初的中国企业来说,信息化已经成为它们成长向上所必须要面对的生存环境,成为它们发展向前所必须要抓牢的一条主线。国家信息化测评中心胡建生副主任在讲话中就此认为:近年来各地各行业广大企业在信息化领域的探索和实践,正在成为这个时代、这个社会、这个国家的活力之源、财富之源、创新之源!因此,本次“信息化 500 强”也可以说是信息社会的新“财富 500 强”。

“中国企业信息化 500 强”调查还显示,企业信息化正在进入深水区。500 强企业的多数进入了信息化的深度应用阶段。表现为,信息化决策主要集中在企业的最高管理层(特别是 70% 以上的企业集中在企业的经营管理层),业务决策体系对信息化建设进行决策、管理和控制成为主要的模式,信息化的机遇和风险都在加大。

刘纯宝 王 玉

黄海一季度实现销售回款 同比增长 14%

2006 年一季度,黄海橡胶集团公司面对轮胎原材料价格持续高位的严峻形势,适时进行了市场战略转移,调整了销售政策,销售业绩取得较大突破。今年第一季度实现销售回款同比增长 14%。

进入 2006 年以来,该公司通过多次对产品价格进行论证,目前全钢载重轮胎部分规格产品价格上涨了 2 个百分点,斜交轮胎价格在 3 月 1 日开始上调了 10 个百分点。面对原材料价格居高不下,尤其是天然橡胶价格不断创新高的严峻形势,调价只是提高效益的途径之一,而在整个销售工作中比较大的动作便是战略调整。本着“以盈利为目的,以效益为中心”的原则,该公司提出了 2006 年以全钢载重轮胎为重点、力推半钢轮胎、削减斜交轮胎的策略,并在全公司范围内提出了要树立“全厂围绕销售转,思想围绕市场转”的观念,以市场的发展规律为准则,坚定“以销定产”的思维模式,同时拟出台以激励与约束相结合的新的业务激励办法,最大限度的提高业务人员的积极性,并将施行“多销多得”的奖惩办法。营销思想的转变直接影响到营销业绩的提升。2006 年前 2 个月国内销售回款同比增长 55%,2 月份国内销售回款同比增长 172%,3 月份国内销售回款比 2 月份增长 95%。

另外,该公司还提出实施企业精细化管理,依据这条主线,在全国市场范围内采取了精耕细作的操作方式,分别对全钢载重轮胎、半钢轮胎、斜交轮胎 3 个市场、产品系列及区域市场进行细分,找准产品的市场定位,进行深度营销。在对区域

市场进行细分后,成功开发了东北市场、西北市场、西南市场以及江西市场,并积极发挥各级市场销售优势,有针对性的拓宽市场空间,取得理想业绩。2006 年 3 月份东北市场、西北市场,提前进入销售旺季。东北市场 3 月份实现销售回款目标完成率达到 145%,西北市场目标完成率达到 150%。还有,配套市场(特别是济南重汽)、山东市场、西北市场、西南市场等回款完成率均超出 100%,零售市场业绩更为突出,3 月份目标完成率达 260%。

吕晓梅

双星集团荣登石化“双百强”

2006 年 3 月 29 日,中国石油和化学工业协会、国家统计局在北京人民大会堂联合召开了“2006 年中国石油和化工经济形势高层论坛暨中国石油和化工百强企业峰会”。

据悉,2005 年度中国石油和化工百强企业是根据统计局提供的 2005 年度工业企业经济指标快报数据,参照以销售收入排序的国际惯例,按照地域一级法人单位(集团和下属企业不重复出现)的原则评定的。双星集团进入 2005 年度中国橡胶制品行业销售收入前 3 强、2005 年度中国同类产品市场综合占有率第一位,被评为 2005 年度中国石油和化工行业销售收入百强、综合效益百强,荣登“双百强”。

双星集团 2005 年度经营业绩在行业中领先,行业引领作用突出。作为国家特大型企业,全集团实现销售收入 80 亿元,出口创汇 1.7 亿美元,以其卓越的经营绩效和创新理念拉动了行业经济的增长,为国家经济发展做出了突出贡献。

王开良

昊华南方公司与交行签定 银企全面合作协议

2006 年 3 月 30 日,交通银行桂林分行与昊华南方(桂林)橡胶有限责任公司签定了银企全面合作协议,从而确立了双方的战略合作伙伴关系。交行承诺在融资、国际结算、结算服务等 7 个方面为昊华南方公司提供全面优质的服务,并给于 1.4

亿元综合授信额度,全面支持该公司的全面发展。

在这次银企全面合作会议上,双方洽谈非常融洽。交通银行桂林分行行长张娟将这次银企全面合作条款进行了说明。从授信、结算、财务顾问等方面作了郑重承诺。她说,为昊华南方公司提供 1.4 亿综合授信额度只是与公司合作的第一步,今后我们还将根据公司发展的需要不断调整和加大授信额度,满足企业的需求。

昊华南方公司董事长,总经理李东平显得格外高兴。他说,近几年来我在橡胶厂与交行合作非常好,这次也非常感谢交行对昊华南方公司提供有力宝贵的支持。从目前来看,昊华南方公司发展前景非常看好,生产势头高涨,近几天来又接到不少国外定单,其中公司的主导产品巨胎、航空子午线轮胎、橡胶机械、避孕套、乳胶手套等市场需求十分巨大,公司计划在 3 年内投入 10 亿元人民币扩大生产规模,占据更大的市场份额。

赵玉成

三工跻身“潍坊市百强民营企业”

日前,在中共潍坊市委召开的潍坊市民营经济工作会议上,揭晓了潍坊市 2005 年度百强民营企业名单,山东三工橡胶有限公司以超强实力跻身其中。

2005 年,山东三工橡胶有限公司干部职工发扬“诚实、勤奋、超越”的企业精神,以发展为主题,以管理为中心,努力克服原材料价格居高不下、国家宏观调控及治理超载,人民币升值等宏观环境因素影响,奋力拼搏,完成工业总产值现价 8.1 亿元,比上年同期增长 19%,实现销售收入 7.8 亿元,同比增长 14.7%,出口创汇 968 万美元,实现利税 6373 万元,同比增长 79.7%。

2006 年,该公司将继续坚持以经济效益为中心,以市场为导向,以投入为主线,以发展为主题,以管理为基础的工作方针,进一步加大投入力度,深化细化企业管理,加快招商引资步伐,特别是搞好与北京橡胶工业研究设计院的合作。力争今年实现销售收入 10 亿元,实现利税 5000 万元,实现经济的再次腾飞。

王旭涛