

企业发展

中橡桂林轮胎销售公司 勇于创新 寻找外贸新的突破口

始于 2008 年下半年的美国次贷危机引发的世界性金融风暴, 严重影响了全球经济的健康发展, 国际市场需求急速下滑。面对前所未有的困难, 中橡桂林轮胎销售公司主管领导深入学习实践科学发展观, 在全面评估、细致分析国内外形势后认为, 在市场低迷的大环境下, 需要以创新的思路开展工作, 以坚忍不拔的毅力面对挑战, 不等不靠, 团结一致, 顽强拼搏, 出台并实施了许多创新性的新举措, 采取两条腿走路的方针就是其中之一。

“两条腿走路”即传统销售模式与电子商务并举。一是升级 www.torchotr.com 网站, 上 B2B 平台, 建立电子商务体系。二是发挥好企业网站“企业名片”的作用, 同时设立网上店铺, 经营好这个“永不落幕的展会”。尤其是在金融危机蔓延时期, 基于 Internet 自身优势, 网上营销更突显其性价比。

www.torchotr.com 网站升级后, 栏目设置更加合理, 符合买家浏览习惯; 界面友好, 与国际先进标准接轨; 他们设计、安装了 OTR 轮胎、TBR 轮胎选择器, 提供多途径检索, 方便买家查询。现在买家只要输入工程机械的类型、品牌、型号, 即可检索到与之配套的火炬牌 OTR 轮胎。输入 TBR 轮胎的规格即可查到与之对应的火炬 TBR 轮胎花纹。新版 www.torchotr.com 及电子商务平台自 2009 年 3 月底投入使用以来运行良好。亚马逊(Alexa)流量排名(Traffic Rank)较前上升了近 1 000 位, 网站影响力有了较大的提升; 来自电子商务平台的询盘量逐月攀升, 客户遍布全球, 尤其是新兴市场。

许多成功的案例表明, 传统商务与电子商务有效地相结合将会产生“1+1 大于 2”的效果。随着越来越多的企业参与电子商务, 利用电子商务

开发客户, 建立销售渠道, 传统行业将被碎片化, 原来的营销模式和管理模式将因此而发生变革。中橡桂林轮胎销售公司认识到, 与其被动地适应这种变革, 不如主动地参与这种变革, 逐渐将电子商务战略上升为企业求生存、谋发展的通盘战略的一个重要部分。

对中橡桂林轮胎销售公司而言, 困难时期上电子商务项目, 不仅是寻找新的突破口, 也是练兵、积蓄力量。俗话说“好码头也要熬三年”, 经过一定时间的实践, 摸索出适合自身条件的电子商务的经验, 为未来取得更大发展打下坚实基础。

邓海燕

双星青岛轮胎总公司 构建三倒推特色管理

为顺利实现 2009 年“战危机, 再创新, 增活力, 快发展”的工作目标, 双星青岛轮胎总公司以“质量倒推管理、成本倒推管理、计划倒推管理”为管理主线, 深化管理, 大胆创新。通过倒推管理的实施, 实现了轮胎 100% 称质量以及 100% 外观检测的“双百检验”, 减少了生产费用支出, 理顺了生产计划, 提高了全员节能降耗的意识, 实现了企业在逆境中的快速发展。

半年来, 双星青岛轮胎总公司根据双星管理理念, 对成品轮胎的外观和质量进行严格把关检验, 严格控制成品轮胎的外观和质量, 加强对生产厂的监督。

在外观检验方面, 该公司在去年基础上, 进一步完善健全“质量把关将军”岗位竞赛, 对所有轮胎的外观进行 100% 检测, 提高了全员抓质量的意识, 取得了“下工序检查上工序, 每道工序都把关, 人人都是质检员”的良好效果。

在称质量管理方面, 半年来, 该公司的称质量检测工不断上台阶, 称质量抽检率由 20% 上升到 30%, 又从 30% 上升到 40%, 再到 100%, 外胎合格率也由 80% 上升到 85%, 又从 85% 上升到 98.59%, 再到 98.72%。特别是 5 月份, 双星青岛轮胎总公司日产量突破万条大关后, 公司领导高度重视质检, 在人力和设备上大力支持, 将人员调整为三班, 利用 X 光机连续秤跟班逐条检查,

为了防止检胎人员出现漏检现象,公司又要求他们在检验合格轮胎上加盖合格章方可包装入库,达到称质量率100%,确保无漏检现象。在全体骨干员工的努力下,现在公司的成品轮胎检测率已经达到100%。市场退回次品轮胎由2007年月均32条下降到现在的月均0.8条。

借鉴质量倒推的成功经验,在成本管理上也实施倒推管理,创新推出了环形控制管理法,促使成本管理日益提升。

环形控制管理法就是对所有废旧物资进行严格把关,废料场根据工作实际建立起了《废旧物资违规记录本》,对符合程序、有相关报废手续的废旧物资予以接收,进行竞标出售,对于不符合手续的废旧物资则提报给财务中心、设备能源处、企管督察处、技术研发处、质量处等相关部门进行重新鉴定,将结果反馈生产厂以及物管处,进行细分处理,确实达到“物尽其用、吃干榨净”的目的。

通过成本管理法的实施,也使保管员由过去的单纯收发料转变成现在的集质检员、把关员、信息员、保管员于一身的综合管理员,把住了废料监督控制关,实现了物尽所用、变废为宝的目的,缩短了管理与被管理间的距离,提高了全员抓成本、降消耗的意识,改变了过去废品管理意识淡薄的局面,改变了过去“给企业干,浪费点无所谓”的错误思想,员工主动降、主动算、主动减消耗。6月份,双星青岛轮胎总公司的废胶囊比5月份降低了1.4 t,废钢丝帘线比5月份降低了16.44 t。

为合理地控制库存,使死钱变活钱,最大限度地盘活资金,自今年2月份以来,双星青岛轮胎总公司领导班子在生产与销售计划接口环节加大了管理力度,从销售计划到生产调模组织进行了细化理顺,提出了“市场需要什么规格,我们就生产什么规格”的目标口号,而作为轮胎出厂最后一站的仓库人员对库存数量、生产品种、生产计划等最熟悉。公司在要求成品库人员把好入库轮胎外观、出入库轮胎数量的同时,加大了入库轮胎生产计划的控制,对生产的入库轮胎严格按销售入库计划对应入库、把关,对未按计划生产的轮胎坚决不予入库,并在第一时间向销售部门进行信息反馈,便于及时调整。同时,为保证入库轮胎及时发货,仓库每天对实际库存明细汇总,以报表形式向销售部门提报,

为销售发货提供第一手资料。在获知反馈信息后,生产部每天将影响计划完成的各类问题进行详细的原因分析,做到生产倒查、责任到人、考核到人,各工厂也积极运用好生产倒推管理法发现和解决问题,保证了生产计划不受影响。王开良 由志凌

桂林乳胶用爱化解危机

勇立潮头,爱满人间,这是桂林乳胶厂的企业精神。金融危机下,桂林乳胶厂赋予“爱满人间”新的内涵,将爱渗透到产品研发、生产、销售和服务各个环节,将爱洒向员工、经销商及消费者,用爱换爱,用爱赢得市场,为企业创造价值的同时为社会创造价值。2009年上半年实现销售收入11 284万元,比2008年同期增长12.6%,利润335万元,同比增长3%,主要经济指标创历史新高,居同行业首位。

在同行业普遍削减工资且企业资金紧张背景下,该厂员工月收入平均每人增加200元左右。对中夜班费补助标准进行调整,幅度达50%。对职工最关注的生活区改造项目正在努力推进。夏天一到,就组织安排专人配制和运送清凉解暑茶到生产一线,并在食堂免费供应绿豆汤、稀饭、菜汤等。爱的文化感染员工,提高企业凝聚力。企业员工思想稳定,企业呈现一派和谐景象,工作积极性比以往任何时候都高。

该厂产品主要是安全套及乳胶手套等“爱”的产品。工厂要求研发人员用心用爱去设计“爱”的产品,在产品中体现爱心和爱意,体现企业的社会责任。针对主导产品安全套,开发了刻度套、黑色经典超滑套等品种,提高性趣,改善人的生活质量。为了提高手套耐油性和寿命,开发出丁腈橡胶与天然橡胶复合家用系列手套,并获国家专利。该厂计划今年投资800万元进行产品研发,主要项目有:复合家用手套植绒工艺研究、生殖健康用品硅胶橡胶制品研制、夜光安全套及静电手套等。每个项目都围绕改善人们生活质量设立。

生产过程中溶入爱的元素,改善作业环境,提高生产效率。全厂全面推行精益生产,改善生产流程。投资400万元进行技术改造,提高设备自动化程度,扩大生产能力。高效多功能医用外科