

玲珑公司四月份发展势头不减

玲珑橡胶公司面对资金紧张、原材料价格暴涨、市场竞争更加激烈的形势,积极转换经营机制,加速调整产品生产结构,进一步加大技改投入,靠管理增效益,借技改促发展,克服和消化了各种不利因素的影响,今年前四个月主要经济指标全线飘红:生产全钢子午线轮胎 12.1 万条,半钢子午线轮胎 20.5 万条,斜交轮胎 96.8 万条,共计生产轮胎 129.4 万条,比上年同期增长 15.3%;生产变压器 727 台,橡胶机械 17 台,钢圈 2.5 万件,炭黑 1469.22 吨。实现工业总产值 70537 万元,比上年同期增长 41.13%;完成销售收入 4.65 亿元,出口创汇 826.9 万美元,出口交货值 11225 万元,分别比上年同期增长 39.8%、160.7% 和 78.4%;实现利税 4903.5 万元,利润 2064.3 万元,分别比上年同期增长 49.4% 和 93.4%。

刘纯宝

双星胶粘剂由外购实现外销

双星股份公司胶粘剂厂针对今年汽油、甲苯等化工原料价格上涨的不利因素,工程技术人员通过研制新品种开拓外部市场,减轻母体行业的负担,效果较为显著。

以前,双星集团制鞋用的胶粘剂一直需要外购。今年以来,公司胶粘剂厂在工程技术人员努力下,根据市场的需求研制出水性扳帮胶和 409 氯丁胶。车间业务人员主动出击为新产品找销路,开拓了高密胶水市场,现已接到水性扳帮胶每月 4t 的供货订单。409 氯丁胶投放市场后第一季度实现外销 8t。

张艾丽

新型橡胶坝在合肥安装成功

一座新型橡胶坝日前在合肥市南淝河坝闸工程中安装成功。该工程是南淝河综合治理工程的一个重要组成部分,橡胶坝和船闸位于南淝河

当涂桥下 200~400m 河道范围内,总造价约 3000 万元。橡胶坝处在原河道内,为河槽形式,冲水式溢流堰,坝高 5m、长 96m,船闸室长 50m、宽 10m、水深 2m,口门宽 10m,上下游引航道对称布置,上游引航道直线段长 63m,下游引航道直线段长 60m,坝上游蓄水位为 11.5m,下游水位为 7.3m。橡胶坝的安装采取螺栓式锚固形式,用 1046 根螺栓将坝体固定在河道上。

该橡胶坝由扬州合力橡胶制品有限公司制作并指导安装,采用性能优异的耐老化橡胶,以浸胶帆布为受力骨架,其特点是坝袋设计厚、强度高、单跨长度长,总重量 43t。

陈辉

3531 工厂深入学习 859 号文件 企业改制工作开局扎实

当前,摆在国有企业面前的头等大事,是按照国家经贸委等 8 部委联合下发的《国有大中型企业主辅分离辅业改制分流安置富余人员的实施办法》(国经贸企改[2002]859 号)文件要求,全面推进改制分流工作,这是尽快解决国有企业生存发展的必然选择。3531 工厂十分重视这项工作,积极做到:学好文件、统一认识、理清思路、把握政策。

1. 学好文件。领导干部带头,吃深吃透文件精神,并在全体职工中进行广泛的宣传教育,辅导职工学习政策,准确把握文件精神,做到家喻户晓,人人皆知。

2. 统一认识。国有企业主辅分离改制分流势在必行。一是符合十六大精神,十六大报告中提出要深化国有企业改革,进一步探索公有制,特别是国有制的多种有效实现形式。二是 859 号文件由国务院 8 部委联合下发,充分证明国家是慎之又慎,高度重视的。三是国企改革不能再等了。四是国企主辅分离改制分流,国家在一定时间内实行优惠政策,机不可失,早改早受益,晚改晚受益,不改不受益。五是观念一定要转变,教育职工打破对国有企业的依赖,支持改革、参与改革、走向社会、融入市场。

3. 理清思路。859 号文件意义重大,它意味

着国企改革通过“两个置换”实现“两个走向”。“两个置换”就是国有企业产权和国有企业职工身份的双重置换。“两个走向”就是国有企业走向市场和国有企业职工走向市场。解决了国企改制为混合所有制时,是否应对原企业职工给予经济补偿和能否以净资产支付经济补偿问题;变更和理顺企业职工劳动关系的经济补偿时,是否会导致国有资产流失的问题。859号文件使大家对这些问题达成了共识。

4. 把握政策。就是实事求是地制定好本企业的改制分流方案。对国有资产的处置必须限定在政策范围内,必须严格按照 859 号、331 号和 481 号文件的有关规定处理问题。离开了政策,就失去了办事的依据;离开了政策,就必然造成国有资产的流失,只有把握好了政策,才能把握好改制分流方向,保证改制分流程序合法,避免国有资产流失,保护债权人、债务人和职工的合法权益,达到实现平稳改制的目的。

张才旺

双星体育专业鞋劲踏市场

2002 以来,双星集团技术开发中心发挥国家技术开发中心优势,积极落实汪海总裁提出的“打专业品牌,带动休闲鞋大发展”的重大经营战略,加大了对体育专业鞋的开发生产和销售力度,使双星体育专业鞋红红火火走向市场,初步实现了双星体育专业鞋成规模、成系列的战略目标,树立了双星名牌高档产品新形象。

2002 年以来,双星集团技术开发中心加强了开发人员队伍建设,特别是加大了自主开发和借鉴开发的力度,采用高新技术和先进设备相继开发出专业跑鞋(田径鞋)、专业网球鞋、专业羽毛球鞋、专业摔跤鞋、专业武术鞋、专业篮球鞋、专业足球鞋、专业乒乓球鞋、专业排球鞋、排球训练鞋、功夫鞋等新体育产品。通过对纳米材料、中空透气纤维、宝利优中底等高技术的应用,使产品综合技术水平和档次达到世界先进水平。

双星集团技术开发中心还根据南北方不同市场,将不同品种发到 32 个地区专卖店进行试销,掌握销售信息,为组织生产,扩大体育专业鞋市场

覆盖面奠定了基础。

为保证货源,双星集团技术中心从品种的确定,到下单组织生产,到按期交货,全部用合同手段来制约。及时与代理沟通,确保了市场需求,赢得了代理的信赖。

为抓住最广大的体育运动消费群体,双星集团技术开发中心认真按市场规律用心研究和把握市场,从产品结构的设计到帮面颜色的搭配、价格的定位,都经过市场的检验,并不断改进、完善和提高。如:根据市场调查,将一些畅销品种的体育专业鞋加大鞋码,自 46 码到 50 码,得到各代理及慕名而来的大脚消费者的欢迎。另外,某些品种在价格的定位上选择与竞争对手相抗衡的中档价位,出现了订了合同的要求续单、没订合同的要求追加订单的局面。

体育专业鞋销售无淡季。双星集团技术开发中心还主动联系机关、团体购买,特别是专业跑鞋作为主打产品,以其轻便舒适、简洁大方被广大消费者认可,零售及团购销量始终占首位,代表了双星专业鞋形象。中低档乒乓球、羽毛球鞋,以其轻巧大方,也成为中小学校团购的首选,受到中小学生的喜爱。

200% 的服务更为体育专业鞋赢取市场增添了筹码。如:南昌市一位大脚顾客急需一双 48 码的大号跑鞋,双星技术开发中心急顾客之所急,将产品用特快专递寄到南昌,当顾客拿到鞋后感激地说“双星不愧是中国名牌,生产的鞋好,服务也好”;双星合肥代理接到一团体购买专业网球鞋共 1500 双、安琪女鞋 700 双的客户,因其单位要举行大型庆祝活动,并邀请了当地部分领导,购此鞋当作赠品,是否交易成功影响很大,而交货期只有一周。双星技术开发中心领导全力以赴组织生产配货,业务经理亲自开车将货送到合肥,确保交期,使客户大为感动,再次订购专业网球鞋 640 双、安琪女鞋 683 双。

王开良

▲ 531 厂投资 100 万元上马的直径 3m 的特大型平板硫化机,经该厂工程技术人员精心调试,近日投入试生产,运行平稳正常,完全达到设计要求。

张才旺 焦运玲