



打造比较优势 提升核心竞争力

周显江

(山东三工橡胶有限公司 诸城 262229)

日前,山东三工橡胶有限公司总结 2003 年工作经验,制订出 2004 年的工作指导思想及具体措施。2004 年他们的工作指导思想是:继续抓好大项目建设,实施品牌化战略,大力推行绩效考核,搞好企业信息化建设,加强技术创新,加快市场网络建设,努力打造各种比较优势,全面提升企业核心竞争力。2004 年计划实现销售收入 8 亿元,实现利税 6000 万元,出口创汇 1000 万美元。

为实现上述目标,他们将采取以下措施:

1 打造产品比较优势,增强企业竞争力

一是发挥子午线轮胎产品优势。子午线轮胎产品的科技含量高,产品附加值大,目前市场上供不应求,他们将加大融资力度,加快子午线轮胎项目(一期工程投资 3 亿元,增上年产 30 万套全钢子午线轮胎项目)的建设速度,确保该项目在 2004 年第一季度竣工投产,尽快抢占市场先机。二是发挥斜交轮胎产品优势。一方面,加强 230 工程(年产轻卡轮胎 200 万套,载重轮胎 30 万套)后续建设,增上新设备,充分发挥各项资源优势,创造最大效益。另一方面,对原厂区进行技术改造,改造陈旧设备,提高设备的性能,确保生产出合格产品。同时,根据市场需求,迅速开发适销产品。

2 打造管理比较优势,提高企业营运水平

一是加强财务管理。加大融资力度,保证资金到位,为公司发展奠定坚实的基础。二是加强生产管理。加强调度,搞好协调,及时解决生产中遇到的各项困难,提高劳动生产效率,确保完成全年生产任务。三是加强成本控制。“管理、挖潜、增效”是一项长抓不懈的工作,明年将细化各项节约措施,开展技术革新,严格把关,制订出切实可行的节约方案,将各项费用降到最低。

3 打造营销比较优势,奋力抢占市场份额

一是在巩固老市场的同时,积极开发新市场。国内市场,不断完善市场营销网络,使公司的销售市场进一步规范化、网络化。国际市场,充分利用广交会、网上洽谈等形式,继续扩大出口业务,把产品全面推向国际市场。二是加强货款回收。对各区的货款回收实行指标控制,每月考核,加大奖罚力度,充分调动营销人员的积极性和创造性。三是加大宣传力度。积极参加各种大型订货会,印刷各种宣传品,大张旗鼓地进行宣传,不断提高产品及企业的知名度,促进销售工作的开展。

4 打造质量比较优势,实现品牌效应

一是保证子午线轮胎产品质量。子午线轮胎是公司的新产品,一定严格把关,控制产品质量,以质量拓展市场,争创名牌产品。二是进一步提高斜交轮胎产品质量。严格执行国内 3C 认证、ISO9001 认证、TS16949 认证等标准,进一步完善质量体系,增强职工的质量意识,加强质量指标考核,进一步提高斜交轮胎产品质量。

5 打造素质比较优势,增强企业发展后劲

一是实行绩效考核与工资挂钩。认真实施绩效考核制度,考核结果与工资挂钩,充分调动每一位职工的工作积极性。二是加大培训力度。制定出 2004 年详细的培训计划,严格按照计划组织职工进行培训,提高职工的理论知识和操作技能。定期组织职工开展技术比武、岗位练兵、换岗培训等活动,使职工人人成为一人多能的复合型人才。三是加强思想教育。充分利用宣传栏、《三工简报》、黑板报等形式,对职工进行潜移默化的教育,增强企业凝聚力;大张旗鼓地树立模范典型,运用激励机制,充分调动职工的工作积极性。