



依托技术创新 实施规模扩张 山东玲珑跨跃式发展迈出新步伐

刘纯宝

(山东玲珑橡胶有限公司 招远 265400)

2003年是山东玲珑确定的大调整、大发展年,6000名员工发扬“团结拼搏,争创一流”的企业精神,紧紧围绕“重科技抓管理,创名牌增效益”的方针,以“快速反应、雷厉风行、追求卓越、永创新高”的管理作风,狠抓技术改造和管理创新,把“品牌战略”、“质量兴企战略”作为全年工作的重头戏,大力倡导诚信经营,进行学习型企业创建活动,激活了管理机制,促进了产品结构的优化升级,使生产经营规模快速膨胀,各项经济指标强势增长,企业核心竞争力进一步增强,全年完成销售收入20.5亿元,实现利税2.2亿元,比上年增长了85%和100%。其中轮胎主业出口创汇4000万美元,内销10.3亿元,分别比去年同期增长72%和52%;机电公司完成3600万元,比上年同期增长51%。在这一年里,“玲珑”商标被评为“山东省著名商标”,玲珑牌轮胎被评为全国轮胎工业十大民族品牌,企业被评为“全国守合同重信用企业”和“信息化建设500强”,形成了年产400万套斜交轮胎、250万套子午线轮胎的生产能力,跃居世界轮胎45强、全国1000户大型企业和橡胶行业500强。

1 技术改造推动企业规模化和产品多元化

壮大发展轮胎主业,调整产品结构,实现规模化、多元化经营是现阶段发展的首要任务。为实现产品结构的优化升级,山东玲珑先后投资3.7亿元实施了年产100万套全钢子午线轮胎扩建,扩建项目被国家经贸委列入第三批“双高一优”导向计划;半钢子午线轮胎扩建投资4.8亿元,实施

年产300万套项目的改造工程,该项目被列为2003年鹤壁市66个重点技改项目和“翻番再造”重点调度工程。2004年第一季度即可投产。子午线轮胎项目的成功实施,使山东玲珑迅速成为橡胶行业熟练掌握子午线轮胎技术,并拥有较大生产规模的优势企业。为保证能源供应,实施了热电联产二期工程,充分利用炭黑尾气和低热值煤矸石为燃料,对资源进行综合利用,降低了环境污染,被国家经贸委确定为“资源综合利用电厂”,并给予了相关优惠政策。2003年下半年,为回收利用电厂煤灰,投资1000万元动工建设了年产20万t水泥项目,于2004年投产。随着项目建设的逐步完善,山东玲珑走出了一条经济效益好,环境污染少、资源优势足,科技含量高的新型现代化工业之路。

2 信息化带动工业化,企业管理实现精益化

山东玲珑依托高科技技术装备和现代化控制手段,有的放矢的对传统产业的生产工艺和设备进行改造。通过采用国际先进的B/S体系架构,将工艺流程系统进行了网络化、信息化、智能化、控制一体化改造,构成整个智能控制系统,提高了产品质量,降低了能源损耗和劳动强度,节约了生产力,成为国内橡胶行业自动化改造的典范。针对部分用户信息反馈,轮胎单方面性能要求高,在科研人员进行实地考察后,迅速制定开发方案,在不到两个月的时间先后推出了“玲珑王”、“耐磨王”、“山地王”等一系列拳头产品,满足用户需求。2001年至今,先后自行设计开发了100多个规格

品种的轮胎产品,其中 425/65R22.5 无内胎重型载重子午线胎的设计开发填补了国内空白。技术上的创新和高质量的产品,为公司抢占市场赢得先机。在内部管理上则引进了“精益生产管理模式”,大力推广现场“6S”和“TPM”设备管理,最大限度的避免浪费,节能挖潜。通过目视化管理,对作业现场进行定置定位、环境优化,对设备的维护保养重新定义,提高运行率和使用率。为使企业形成终生学习、交流互动、成果共享的整体氛围,定期进行改善创新成果发布会,搭建学习平台,推动了管理创新的开展和管理水平的提升,为创建精益高效的世界级企业奠定基础。

3 加强信用建设,实施名牌战略

品牌是产品的标志、企业的灵魂、发展的旗帜,有着巨大的经济价值。发展壮大民族品牌,迅速提高品牌知名度,制定与企业发展状况相适应的品牌战略,是实现做大、做强轮胎主业的重中之重。山东玲珑制定了争创名牌、保护名牌、发展名牌的“三步走”战略,确定了发展品牌“六个要”,即创名牌要树精神、要抓机遇、要建文化、要讲信用、要强创新、要优服务的策略思路。通过健全管理体系,推行质量体系认证和产品认证,申报注册商标,树立维护品牌形象,提高产品质量和强化售后服务等一系列措施来推动品牌发展。2003 年全年共围绕品牌战略提出合理化建议 60 项,成果论文 8 项,申请专利 27 项,直接创造经济效益 1000 多万元。

展望 2004 年,汽车工业的迅速发展,国家限载力度的逐步加强,必将为轮胎制造业创造更加广阔的市场空间。同时出口退税下调,橡胶原材

料吃紧,市场竞争加剧也为轮胎企业发展提出了更高的要求。竞争与机遇并存,困难与发展同步,是市场经济转型时期的一大特点。

2004 年围绕市场需求,发展壮大轮胎主业仍是首要任务,技术改造和名牌战略仍是企业迎战市场竞争的主线。为紧紧把握市场脉搏,配合好营销工作,在生产上我们要努力突出三快:一是产品更新换代快。建立以“市场为导向,以用户为中心”的指导思想,加速研制开发市场对路、用户欢迎的新产品。全钢载重轮胎主要以大规格、耐磨型、超载能力强的高层级载重轮胎为主;半钢轮胎以高档轿车轮胎为主;斜交轮胎则以“玲珑王”“耐磨王”等高速、耐磨、性能突出的零销轮胎为主。将全钢四层五代、半钢高层级系列、斜交耐磨精品系列等 80 多个规格品种投放市场。二是技术改造快。首先抓好年产 200 万套半钢子午线轮胎和年产 120 万套全钢子午线轮胎的扩建工作,形成 350 万套子午线轮胎的总生产能力。其次是搞好资源综合利用,同步实施热电扩建和炭黑扩建项目,以及年产 20 万 t 水泥项目,走出一条环保节能、经济高效的多元化工业之路。三是质量提高快。从企业内部入手,做到原材料进厂把关“严”、生产过程控制“严”,质量问题落实“快”,组织科研人员进行攻关,以最快的速度解决产品质量问题,争取产品质量再上新台阶。为提高品牌知名度,激发消费者的购买欲,在品牌宣传上,要加大投入,多措并举,以良好的形象、优质的服务,提高产品、品牌、企业在消费者心目中的满意度和诚信度,将用户转化为宣传者,自然壮大舆论声势,促成良好的社会口碑。

《国内外橡胶制品配方手册》优惠销售

为满足广大技术人员的需要,我站特举办《国内外橡胶制品配方手册》优惠销售活动,每套原价 300 元,现优惠价 200 元(含邮费)。欢迎广大业内人士踊跃订购!

银行汇款请汇至北京橡胶工业研究设计院科研部,开户行:北京市工行永定路支行,帐号:02000049090033009-53(配方手册)。

邮局汇款请汇至全国橡胶工业信息总站,详细地址:北京市海淀区阜石路甲 19 号 北京橡胶工业研究设计院内,邮编:100039。

联系人:杨 静

电话:(010)51338150

传真:(010)68164371

全国橡胶工业信息总站