

黄海橡胶成为“北汽” 独家配套厂

新的一年,青岛黄海橡胶集团的配套市场传来喜讯,北京汽车制造厂将该集团列为“独家配套,终生使用”的配套厂家。由此证明,黄海轮胎在市场中的占有度正在进一步扩大和提升。

进入新年,该集团为不断的开拓市场,扩大市场的覆盖面积而一直做着积极的努力。为争得更广阔的国内配套市场,技术人员与销售员奔赴北京汽车制造厂,就黄海牌半钢轮胎的配套事宜进行了广泛深入的商谈,最终顺利达成协议。

“北汽”与黄海橡胶有着多年的良好合作关系。黄海轮胎良好的品质和信誉一直是他们友好合作的纽带。长期以来,黄海橡胶生产的半钢轮胎北京吉普系列,作为他们的配套产品,一直受到好评。目前,“北汽”新开发了一种名为G2的四驱越野车,需配用性能优良的半钢235/70R16规格的山地越野轮胎,而此种产品在国内轮胎厂还属于空白领域,因此市场前景看好。国内多家轮胎生产厂都争相为其配套。黄海橡胶以博士后工作站的强大技术优势和多年来为该厂配套产品的精湛设计,以及工作人员服务市场、服务用户,将用户的要求当作工作标准的诚信精神,赢得了“北汽”的青睐。最终,黄海牌235/70R16规格的半钢越野轮胎成为“北汽”的配套产品,并作出了“独家配套,终生使用”的决定。

目前,此种新规格产品已完成技术设计。产品的性能和外观等方面均与越野车型相配合,复杂而独特的胎肩花纹,汲取了新潮的时尚元素,使轮胎成为整个汽车的亮点。此次技术设计不仅填补了黄海橡胶此项产品的空白,而且也填补了国内此领域的空白。

吕晓梅

徐工推广新技术新材料的应用

2004年度,徐工轮胎有限公司技术人员积极进行技术创新,推广新技术、新材料在轮胎上的应用,提质降耗达800多万元。

为进一步降低成本,满足生产需求,该公司技术人员及时调整配方35个,进行原材料替代和新配方推广,如复合橡胶与顺丁橡胶的比例替代,促进剂的比例调整,农业轮胎帘子布胶、胎面胶配方的推广,炭黑母胶的使用,冬季、夏季配方调整。为适应工艺要求,调整轻卡、拖拉机轮胎胎面胶,研制拖拉机轮胎胎侧胶配方,解决了轮胎龟裂问题。在新材料上,投入使用氯化丁基橡胶1066、1240、80目胶粉、SSBR、C5树脂、RH粘合剂、白炭黑等新型原材料近30种,如增塑剂A用于胎面胶改善了胎面的崩花掉块;Si69用于平衡硫化体系,节约了硫化时间;930dtex/2锦纶帘线用于大规格农业轮胎,减少了胎里缺陷;全天候新型防老剂防FHD-60、4020、HPG、WH100等在配套产品上的应用,杜绝了轮胎的龟裂;纳米ZnO在胎面胶中的应用,提高了轮胎的耐磨性等。新技术不断得到应用,水胎表面砸花,解决了无内胎的胎里窝气;冬季、夏季硫化条件的优化,解决了生产中的问题,减少轮胎的变形,提高了硫化效益;全部工程轮胎胎面采用缠绕新工艺,外观零缺陷大大提高,内在质量也进一步强化,并为2005年的扩产打下了坚实的基础。

通过以上新技术、新材料、新工艺的应用,克服了原材料涨价带来的成本增加,产品质量得到较大幅度的提升。载重汽车斜交轮胎、农业轮胎、工程轮胎被南京跃进汽车集团、天拖约翰迪尔等大配套厂评为优秀供货商,产品配套比重不断增加。

吕军

三工橡胶采购价格管理收效大

为有效地抑制原材料涨价因素,降低产品成本,提高公司的经济效益,促进公司健康发展,山东三工橡胶有限公司实施采购价格管理,优化市场网络效果显著。

该公司制定了《采购价格管理办法》,使采购的价格申请到结算井然有序,对天然橡胶、炭黑、煤等大宗原材料实行限价管理,以竞价招标的方式,做到货比三家,本着同样的物品比价格、同样的价格比质量,同样的质量比服务的原则,选定供

应商,并将比价信息交审计部审核,严格控制各项支出。该公司与一些供货质量好、信誉度高的客户建立了长期合作关系,并建立采购台帐,对市场行情及供应商的品种、质量和价格等及时了解、分析,随时掌握市场变化,争取用最小的成本采购到质优价廉的产品。2004年公司供应部在了解氧化锌涨价的信息后,与供方以每吨8600元的到货价一次定货60t,在货到公司后市场氧化锌价格已涨到9800元,每吨降低采购成本1200元,一次节约资金7.2万元。通过采购成本管理和控制手段的加强,使采购活动成为了公司的利润源泉之一。

王旭涛

贵轮开展 APQP 培训

2005年1月份,贵州轮胎股份有限公司聘请卡特比勒亚太培训中心中国运作部的专家对工程技术人员、相关管理人员进行了产品先期策划和控制计划的培训,即APQP培训。

APQP是用来定义、制定和规定未提供满足顾客期望和需要的产品和服务的目标、任务、步骤、计划,并确保达到预期要求的活动,它可以引导资源,使顾客满意,促进对所需更改的早期识别,避免晚期更改,以最低的成本及时提供优质产品。

实施APQP的基础是:组织小组、确定范围、小组间的联系、培训、顾客和供方的参与、同步工程、控制计划和问题的解决。APQP的五个过程包括:计划项目、产品设计和开发、过程设计和开发、产品和过程的确认、反馈、评定和纠正措施。

钟明贵

河南风神工程机械轮胎 畅销国际市场

随着河南风神轮胎股份有限公司产品出口市场的逐渐拓宽,工程机械轮胎已越来越受到国外用户的关注和认可,出口量大增,部分经营国内其它工程机械轮胎的国外轮胎代理商开始转向经销

该公司工程机械轮胎。

2005年新年伊始,已有多家国外的大型轮胎经销公司到该公司参观,进行技术交流和业务洽谈。这些公司不仅带来了大宗的工程机械轮胎订单,还与风神公司技术人员进行了面对面的技术交流,介绍了他们的工程机械轮胎管理使用状况,轮胎的使用条件及要求,使技术人员学到了不少知识,开阔了视野。同时还带来了国际轮胎市场信息,且是该公司目前没有生产但市场需求量较大的产品。这些信息将对该公司2005年的工程机械轮胎开发起到有价值的参考作用,并将拉动该公司今年工程轮胎二期工程投产后的轮胎生产和销售,带来可观的经济效益。

何红卫

双星实现新年开门红

2005年1月份,双星集团迎来了新年“开门红”,总销售收入比去年同期增长108.24%,出口创汇同比增长138.5%,产品呈现供不应求之势。

进入2005年,双星紧紧抓住市场机遇,采取有效举措,积极组织好生产、营销活动,使生产经营继续保持了较好的增长势头。针对今年市场竞争激烈、材料继续上涨的特点,双星领导班子在年初即召开了工作会议,认真分析局势,确立了“用2~3年时间使销售收入过百亿,实现打造中国综合性制造加工业特大集团”的目标。抓营销促市场,抓改革转机制,抓调整促创新,抓管理促效益,拓展中高端市场,实施品牌资本运作,大力开展促销活动,使产品满足了市场需求,经营销售创造了最好的历史纪录,唱响了新年工作的“开门红”。

地处沂蒙山区的双星鲁中公司和瀚海公司在新年之际展开了岗位技能大比武,其中双星鲁中公司新春开工第一天就完成产量4.1万双,质量一等品率达到了100%,赢得了“满堂彩”;双星瀚海公司开工第一天便生产出口童鞋4000双,创出新年开工历史最好水平。青岛开发区的双星鞋厂8条生产线全面投入生产,车间的出勤率达到100%,当天完成产量2.26万双,有的员工为了按时赶回来,正月初二一大早就赶往工厂。

除了合适的产品,双星灵活的销售策略也为