

清洁、安全生产。目前,该项目在国内橡胶行业市场占有率达到 80% 以上,在印钞油墨行业市场占有率达到 100%,并在国内外 150 多家企业得到应用,出口 10 多个国家和地区。

青岛软控公司“高精度自动物料输送称量配料系统研发及产业化应用”项目的成功推广应用,为以信息化带动工业化,走新型工业化道路的战略方针,作了一个良好的形象样板,为振兴中国民族工业做出了贡献。

王 锐

河北鲸鱼第一季度经营形势喜人

瞄准市场就能产生效益。2005 年第一季度,河北鲸鱼集团邢台橡胶有限公司,抓住节后轮胎市场,特别是以农业轮胎为主的内胎产品市场启动早的有利时机,紧跟市场步伐,重点抓好产品结构调整,早开工、快下手,围绕生产、销售两个环节,真抓实干,实现首季开门红。

由于今年的农业轮胎产品市场需求的强劲拉动,该公司在近一段时间内接到的订单源源不断,特别是利润较高的大规格轮胎,一季度共生产了 4 万余条。为了满足客户需求,密炼工序由平时的两班改为三班,内胎车间硫化工序的 30 多台硫化机也全部开满。即便如此,诸如 15.00-24 等几个市场需求量大的产品规格仍然供不应求。该公司一季度共完成产值 969.2 万元,同比分别增长了 39.92%,占全年计划的 26.55%。

杨胜敏

双星集团开局良好 一季度增长平稳快速

今年以来,双星集团在“创新”和“提质”上做文章,通过调活内销市场、发展出口市场,创新经营思路和方法,一季度,经济继续保持了平稳快速增长的势头,总销售收入同比增长 30.6%,出口创汇同比增长 43.26%。其中,双星轮胎一季度出口创汇比去年同期增长近两倍。

进入 2005 年,双星充分发挥品牌效应,加大

了名牌经营的力度,积极寻求利润突破口,兴建双星中原轮胎生产基地,推动了双星轮胎在中原的快速发展。紧接着又托管湖北东风轮胎,使双星轮胎在生产规模上翻了将近一番,进一步增强了双星名牌市场竞争力。

张艾丽

三工公司首季成绩可嘉

今年以来,山东三工橡胶有限公司按照年初制定的总体部署,以市场为导向,加快项目建设,强化内部管理,严抓产品质量,拓展市场份额,使企业保持了健康发展的良好势头,今年第一季度的销售收入、利税分别比去年同期增长 22% 和 17%。

1. 抓好项目建设,扩张企业规模。今年,该公司重点抓好子午线轮胎项目后续建设,第一季度共投入资金 1200 多万元,用于设备安装以及土建工程。设备方面,共投入 800 多万元,从北京航空研究所引进了一台全钢载重子午线轮胎一次法成型机,增上开炼机一台,购买活络模具、工装工字轮等设备 100 多套。土建方面,投入了 400 多万元,新盖单职工宿舍楼 1 座,建筑面积 1414m²,解决了职工住宿问题,新建大型车棚 1 个,高标准装饰了职工食堂,栽种各种苗木达 800 余株,美化绿化了厂区。

2. 抓好产品控制,提升质量水平。首先,该公司于 3 月份组织进行了一次内部质量体系审核,及时发现了质量体系运行中的不符合项和不适应企业变化发展的体系缺陷,有步骤地实施预防与纠正措施,完善了质量体系。其次严格质量管理,加大专检力度,严把原材料入厂关;突出车间检查重点,严把半成品质量关;职工自检与质检部专检相结合,严把成品出厂关。该公司坚持每月召开质量分析会,发布质量通报,点出各车间管理上存在的漏洞,并督促进行整改。第三加强现场管理。在完善 5S 管理的基础上,推行精益生产。各工序的半成品只保留工艺允许和生产必须的数量,减少半成品的数量,提高生产效益,减少工序间的装卸、搬运和存放,各种设备无论在用或不用,都必须保持在完好状态,取消瓶颈工序,实现生产能力的匹配。全面实施订单驱动生产,既减少了库存