

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

的积压,又提高了订单的及时交付。

3. 抓好营销管理,拓宽市场空间。该公司参加了中国国际橡胶及轮胎工业(青岛)展览会、全国摩托车及配件展示交易会,通过发放公司专题片、宣传彩页、海报及采取让利促销等多种形式,提高了产品及企业的知名度,吸引了众多客户来公司洽谈业务。国内市场,修订完善了各种营销政策,调动业务人员及用户的积极性,巩固并扩大老市场,拓展新市场,建立完善了子午线轮胎全国销售网络。国际市场,加强国贸人员的业绩考核,调动工作人员积极性,利用互联网、电话、传真等多种形式,广泛与外商联系,扩大出口数量。

4. 抓好成本控制,增加经济效益。一是严格物资采购。凡是对外采购的各类物资,严格按《采购价格管理办法》执行,对市场信息及供应商的品种、数量、价格等及时了解、分析,做好比价采购。二是严格物耗考核。严格执行公司制定的各项物耗标准,每季度一考核、结算,节奖超罚。三是大力开展技术革新。搞好新型材料的开发利用,合理调整配方成本,在保证质量的前提下,简化工艺,减少物耗。动员全体职工积极进行技术革新,大力开展小改小革活动,从各个方面降低生产成本。

周显江

首届中国胶带企业峰会召开

为推动技术进步,促进内外销售,引导市场需求,谋求更大发展,由中国橡胶工业协会主办,山西凤凰胶带有限公司承办的首届中国胶带企业峰会在山西长治召开,会上有关领导介绍了近期胶带行业的发展状况。

胶带在国民经济发展中特别是在煤炭、矿山生产,港口运输中扮演了重要角色。因此,相关行业的发展也为胶带行业的发展提供了极好的机会。2004年,胶带行业共生产输送带 6771 万 m^2 ,同比增长 44%,其中尼龙输送带 270 万 m^2 ,增长了 62.3%。从上述数据中我们可以看出,胶带行业发展势头迅猛,但利润非但没有增加,反而下滑,究其原因主要是石油价格上涨导致原材料的价格全面上扬(涨价幅度在 20%~25%),使生产成本大幅度提高。其次是输送带市场不规范,

低价竞争,市场混乱。

会上,企业领导介绍了各自的生产状况,交流了市场形势及遇到的困难,并就一些问题达成了共识,为了维护行业利益,促进行业的健康有序发展,与会代表希望多加强信息交流,通过培育输送带行业的中国名牌,打造世界名牌,提高行业的整体实力;通过产品的结构调整,提高其技术含量;加强与上下游企业的信息交流,互惠互利共同发展;积极开拓国外市场,扩大产品的出口量,共同促进胶带行业的发展。

晓 文

双星轮胎总公司环保有新招 噪声进“地沟”

近日,双星轮胎总公司成功地将“噪声”挪至“地沟”内,从而使职工的身体健康得到了保证,同时,也使车间的现场、工作环境上了一个新台阶。

原来,该厂双模硫化机在硫化结束通过锅头阀泄压时,高温蒸汽排出产生大量的噪声,并使车间内温度攀高十几摄氏度,员工的工作环境恶劣,成了该厂急需解决的重点问题。该厂值班主任杜本林、维修班长丁洪波打破常规,大胆设想,采用有效办法,将“噪声”挪至车间外面的“地沟”,不但大大减低了车间内的噪声,还解决了“跑、冒、滴、漏”和夏天的高温问题,保证了员工的身心健康,并且让原来高价安装的“消音器”下了岗,年可节约费用 7000 余元。

张艾丽 刘长仁

天津建成国内先进的胶粉生产线

由天津市天元亨橡胶制品厂投资 4000 万元引进拥有自主知识产权的国内先进废轮胎自动加工设备,经过紧张的安装调试,日前已正式投产运行。该生产线可年加工废旧轮胎 2 万 t,生产优质胶粉 1.2 万 t、废钢丝 6000t、尼龙 2000t。同时可利用胶粉生产相应的橡胶配套产品,形成完整高效的产业链条,预计年创产值 2.32 亿元。该项目市场前景广阔,社会和经济效益明显,成为天津发展循环经济的先锋。

晓 文