

大薪酬制度,打造以高素质管理人才、高水平技术人才、高技能操作人才为核心的人才队伍,抢占发展制高点,冲刺“百亿新成山”,向 2006 年 30 年厂庆献礼。

近两年,成山集团已进入了历史上发展速度最快,经济运行质量最好,企业和品牌知名度最高的发展期间,成为威海市首家销售收入突破 50 亿的集团。成山牌轮胎集“中国驰名商标”、“中国名牌”、“品质信誉第一品牌”于一身,品牌价值突破 40 亿元。

当前,轮胎企业的发展面临挑战。世界十大轮胎巨头已全部进入我国,行业竞争十分激烈。同时,轮胎主要生产原材料天然橡胶价格成倍上涨,能源、运费价格大幅攀升。面对压力,成山集团将进一步解放思想,拼抢机遇,咬定“山东过百亿,全国五百强,世界(行业)前十强”的目标定位,到 2007 年,确保实现销售收入超百亿,力争在 2006 年提前实现。到 2009 年,要实现销售收入超 200 亿元,经济总量再翻一番。

膨胀三大产业,实现多元化经营是该集团具体的发展战略和目标。首先是做强做大轮胎主业。投资 3 亿元,完善 60 万套全钢、60 万套高性能半钢子午线轮胎、10 万条工程轮胎生产线建设;筹备 600 万套高性能乘用车子午线轮胎生产项目;其次是做强钢帘线产业。加快投资 5 亿元钢帘线三期工程建设,计划 2006 年 6 月建成,项目投产后,实现年产钢帘线制品 6.5 万 t。第三是要加快建设以北大科技园为载体的高新技术产业集群。今明两年要投资 3 亿元,增上医药、电子、新材料等项目;5 年内要完成投入 20 亿元,使园区收入超过 50 亿元。同时,要把现有 1km² 轮胎、钢帘线绿色工业园建成工业旅游基地,把荣成北大科技园建成科技旅游基地,把成山林场建成生态旅游基地。三大旅游基地建成后,将为集团销售收入超百亿,进而突破 200 亿。

该集团历来高度重视企业发展体制和机制的完善,确立国有、民营、外资混合型资本结构,规避一股独大的体制风险。要广泛利外资,通过与国外轮胎巨头建立合资公司,吸取他们在战略发展、企业管理、市场营销、人力资源、以及品牌、技术等方面的经验与优势,加快企业国际化进程。要广泛吸纳民营资本,加快产权多元化、资本社会化进

程。

人才是企业兴盛之基,发展之本。该集团要推行三大薪酬制度,面向国内外择优高薪聘请“学历层次高、综合素质好、具有全球战略眼光和经营谋略”的高素质经营管理人才队伍;择优高薪聘请掌握国际最新技术动态和成果的高级技术人才;设立首席操作技师、高级技师、技师等操作职务,按贡献大小享受与管理、技术人才同等薪酬待遇,从而打造一支以“三高”人才为核心的人才队伍。车宏志表示,体制优势、机制优势、管理优势和人才优势正在凸显的“新成山”,要高点再加压,发展不止步,为振兴威海经济、构建和谐社会,做出企业应有的贡献。

董兆清

贵轮开展节能降耗和资源再利用

贵州轮胎股份有限公司在技术创新工作中,充分考虑资源综合利用、节能降耗、资源循环再利用,初步收到成效。

目前,列入该公司重大技术研发项目的“全钢轮胎翻新的技术开发”、“轮胎配方中的再生胶粉应用研究”等,都是符合国家产业发展方向的节能、降耗、资源再利用项目,其战略性发展项目——提高子午化率,更是符合国际轮胎行业通过近些年来的技术创新及改造,2004 年底,该公司产品的子午化率已经达到 35%,随着“高性能子午线轮胎”等项目的实施,这一比例将持续提高。

该公司的轮胎销售实行“三包”理赔政策。为对“三包”理赔轮胎最大限度地发挥其使用价值,实现资源的循环利用,1999 年,该公司在原有斜交轮胎翻新的基础上,新建斜交轮胎热翻车间,设计年产能力为 3 万条,同年 5 月开始生产。2004 年完成斜交轮胎翻新 8851 条,实现利润 37.6 万元。

2003 年,该公司借鉴米其林公司的经验,从国外引进了一套全钢载重子午线轮胎翻新生产线,采用国际上最先进的双包封套预硫化翻新工艺技术,年翻新能力达 3 万条。该生产线的建成,一方面可为轮胎客户提供翻新服务,延长轮胎使

使用寿命,使新轮胎实现增值,有利于培养客户对前进品牌的忠诚度;另一方面,对于公司生产的存在质量问题的“三包”理赔轮胎,可以充分利用其残值,进行翻新。2004 年该公司完成全钢载重子午线轮胎翻新 2848 条,实现利润 36.72 万元;累计完成全钢载重子午线轮胎翻新 3256 条,累计实现利润约 43 万元;预计 2005 年可翻新 4000 条,力争实现利润 55 万元以上。

该公司还将充分利用废旧胎体,进一步扩大轮胎翻新规模,争取早日实现斜交轮胎翻新和全钢子午线轮胎每年翻新各 3 万条的产能。

此外,该公司还充分利用计量技术做好节能降耗工作。公司对各种电子秤和计量仪器进行了技术改造,校准、测定了 A、B 类测量设备 1913 台件,在有效保证重要的工艺控制参数监控的基础上,做好节能降耗工作。

同时,该公司计量能源部门充分利用公司 ERP 光纤主干网已经进入各分厂的有利条件,开始实施工艺计量网络系统技术项目将记录仪联网,采用“ERP 层/监控层/现场层”的网络体系,以计算机局域网和计算机数据采集网为依托的实施管理系统。采集全公司 7 个相对独立的工艺点区域的 1600 个现场工艺点的技术参数,如炉膛温度、硫化温度、蒸汽压力、硫化压力等,传到能源计量处的上位工作站进行监视管理,大大提高了工艺质量技术、设备运行管理以及节能降耗管理工作的科技含金量,在创造良好的质量保证体系的同时,也为公司的节能降耗管理建立了严密的网络体系。近年来,该公司万元产值能耗连年递减,2002 年万元产值能耗 49.7,2003 年万元产值耗能 46.6,2004 年万元产值耗能 46.1。 钟明贵

黄海橡胶设计调整轮胎配方

近日,黄海橡胶技术人员为进一步降低生产成本,在保证原配方性能不变的前提下,设计了 3 种降低成本的胎面胶配方,经试验效果良好。

目前,受原材料价格居高不下等不利因素的影响,使国际轮胎市场的价格竞争日益激烈。为增强产品的市场竞争力,黄海橡胶集团有限公司从降低成本入手。根据出口市场对胎面胶的具体

要求,该公司技术人员设计并下达了 3 种适合不同胎面花纹的出口轮胎专用胎面胶配方,分别适合于全钢高速轮胎、全钢越野花纹轮胎和全钢乘用车轮胎,出口北美市场。据了解,这 3 种胎面胶配方有两种每千克降成本 0.5 元,一种每千克降成本 1.2 元,经测算,高速轮胎平均每条可降成本 19 元左右,乘用车轮胎和越野花纹轮胎分别可降成本 10 元左右。

同时,为进一步提高全钢轮胎的外观合格率,针对夏季全钢轮胎容易出现胎侧缺胶、合格率不稳定这一现象,制定了一种夏季生产用胎侧胶配方。一是采用流动性助剂,二是适当调整防焦剂用量,提高胶料的抗焦烧性和流动性。这一配方一经投入使用,生产车间反馈良好,胎侧缺胶现象明显减少,全钢轮胎外观合格率保持稳定。

吕晓梅

横滨公司在中国扩大产能

日本横滨橡胶股份公司准备扩大其在中国的产能,以满足该地区不断增长的汽车及建筑市场的需求。

横滨公司在中国有两个子公司,即生产和销售轿车密封材料的横滨(杭州)密封材料公司及组装和销售高压软管的横滨(杭州)胶管配件公司。

中国汽车需求的增长以及大规模的基础设施建设,尤其是 2008 年北京奥运会及 2010 年上海的世博会,促成横滨公司分别于 2004 年 2 月和 12 月在中国杭州建立密封材料厂和胶管配件厂。

现横滨(杭州)密封材料公司拥有员工 11 名,计划分两期工程,总的投资计划 370 万美元。第一期的生产能力为年产 1000t,第二期计划 2007 年完工,生产能力较第一期翻番。产品最初将提供给在中国的日资汽车制造商。

横滨(杭州)胶管配件公司现有员工 9 人,月产 2500 套软管。横滨公司计划提升其生产能力,2008 年月产 10000 套。与此同时实现配件生产本土化。产品主要以原配件形式供货给日资建筑机械制造商,同时随着替换市场的增长,公司也想进入售后市场。该公司说,预计设备及厂房投资大约为 35 万美元。

陈 言