

应用,进一步提升中国轮胎质量。这一合作也为朗盛开拓中国这一全球增长最快的轮胎市场,增大市场份额奠定了坚实的基础。朗盛将利用北京橡胶工业研究设计院的优势,为中国用户开发朗盛高性能顺丁橡胶和溶聚丁苯橡胶牌号的个性化应用,还将加大市场活动力度,以进一步提升朗盛产品的市场认知度。朗盛顺丁橡胶业务部市场负责人 Christoph Kalla说:“借助北京橡胶工业研究设计院的专业优势和设施,可以展示朗盛橡胶产品的卓越质量,进而推动朗盛在中国市场,特别是高性能轮胎橡胶市场的发展。”

北京橡胶工业研究设计院是轮胎行业领先的研究机构和国家级轮胎测试中心。该院在轮胎、橡胶制品研究开发、新材料应用、橡胶工业工程设计、机器设备、橡胶及橡胶制品测试等方面拥有先进的设备和丰富的专业经验。

朗盛顺丁橡胶业务部属于高性能橡胶业务版块,后者在 2006年的总销售额为 17.76 亿欧元。

缪 健

三工多项措施提高轮胎产量

2007年上半年,山东三工橡胶有限公司国际国内市场看好,客户订单不断,为确保及时交货,该公司积极采取措施,提高轮胎产量。

1. 加大沟通协调力度。各部门沟通协调,结合产品库存和生产能力,制订详细准确的生产计划,积极采取措施提高产量,缓解产销矛盾,最大限度地发挥设备性能,同时严格进行绩效考核,合理配置人员,加强上下工序及生产、销售部门的联系,合理安排生产计划,确保了产销不脱节,基本满足了市场需求。

2. 积极引进和维护设备。为满足正常生产,该公司上半年在斜交轮胎厂区投入 47万余元,增上新模具 32副,增添成型机头 9个,更换换热器 1台等。安驰公司安装了三复合胎面挤出生产线,对设备合理调度,加大检查力度,消除安全隐患,搞好设备润滑,减少故障停机时间。上半年主要生产设备平均完好率 95.1%,平均静密封点泄漏率 0.32%,平均动密封点泄漏率 0.31%。

3. 稳定人员队伍。面对生产任务重、人员紧张的严峻形势,该公司加大招工力度,将重点放在以前在该公司工作过的老职工身上,上半年共招工 300余人。各部门采取有效措施,稳定人员,保障了生产的顺利进行。

2007年以来,该公司认真落实科学发展观,以市场为导向,以经济效益为中心,在原材料价格大幅上涨、国家出口退税政策调整等不利因素影响下,深化内部管理,推进和谐企业建设,取得了显著效果。2007年 1~6月,实现产值 6.34 亿元,销售收入 6.35 亿元,实交税金 786.3 万元,分别比上年同期增长 9.5%、11.1%和 13.9%。

王旭涛

阳谷华泰精细化管理创效益

山东阳谷华泰化工有限公司近几年发展迅速,势头强劲。除大力实施科技兴企战略、名牌战略外,还坚持实施精细化管理,向管理要效益,取得了明显成效,累计创造经济效益 400余万元。

1. 持之以恒地加强现有技术的升级改造。2007年上半年共进行技术改造 30余项,累计创造经济效益 200多万元。在橡胶防焦剂 CIP产品的生产过程中,公司经过统计分析、科学规划,对生产工艺进行了重大革新。通过技术改造和工艺创新,在保证产品质量和生产安全的前提下,大力挖潜,没有投入一分钱,没有增加一台设备,没有增加一名员工,产品产量提高了 50%,多生产产品 600余,相当于一条 500 生产线的年产量。既扩大了生产规模,又创造了良好的经济效益。

2. 坚持推行清洁生产。公司坚持“资源开发与节约并重,把节约放在首位”的指导方针,建立了完善的清洁生产管理制度。持续实施了 64个无费或低费方案和 5个中高费方案。该项工作的推行使产品收率提高,排污现状改观,生产运行成本下降,职工的责任意识进一步加强。“节能降耗、减污增效”的举措进一步落实。

3. 采用“5S管理理论。在设备运转率、时间利用率、资源利用率上做文章,同时加大了人员培训力度,着力提高员工的工作技能,使现有人力资源最大限度地转化为人才资源。

闫子才