

行业动态

部分新行业标准发布

国家发展和改革委员会日前发布 2004 年第 61 号公告,公布了一系列新的行业标准。这些新标准自 2005 年 4 月 1 日起实施。

在汽车行业的 23 项新标准中,同橡胶行业有关的有 12 项(见下表)。

标准编号	标准名称	代替标准
QC /T 639 2004	汽车用橡胶密封条	QC/T 639 2000 QC/T 640 2000
QC /T 709 2004	汽车密封条压缩永久变形试验方法	
QC /T 710 2004	汽车密封条压缩负荷试验方法	
QC /T 714 2004	汽车密封条值绒耐磨性试验方法	
QC /T 716 2004	汽车密封条保持力和插入力试验方法	
QC /T 243 2004	汽车车轮安装平面度要求及检验方法	QC/T 243 1997
QC /T 717 2004	汽车车轮跳动量的要求检测方法	
QC /T 242 2004	汽车车轮不平衡量要求及试验方法	QC/T 242 1997
QC /T 722 2004	摩托车和轻便摩托车轮辋、轮廓检验方法、样板检验	
QC /T 723 2004	摩托车和轻便摩托车辐板式车轮技术条件和试验方法	
QC /T 725 2004	摩托车和轻便摩托车轮辋标定直径检验方法 球带尺检验方法	
QC /T 726 2004	摩托车和轻便摩托车轮辋标定直径检验方法 平带尺检验方法	

熊伟华

铡刀式带束层钢丝帘布裁断机组 获石化协会科技进步二等奖

经中国石油和化学工业协会科学技术评审委员会评审,北京橡研院机电技术开发有限公司研制的《铡刀式带束层钢丝帘布裁断机组》,获得

2004 年度中国石油和化学工业协会科技进步二等奖。

该项目是由国家经济贸易委员会和财政部组织的国家重大技术装备研制项目(科技攻关)计划中的载重子午线轮胎成套设备及工程子午线轮胎关键设备研制项目之一。该产品的技术性能已达到了国际同类产品的先进水平,全面实现国产化,填补了国内空白,为轮胎生产企业降低设备成本,提高投资效益,确保产品质量做出了贡献。

该机组全长 30 多 m,操作简单,从上料到裁断、包边、卷取出料只需 3~4 个工人操作,导开、定长和裁断在工作过程中完全实现自动控制,无须人员操作,出现故障时能自动停车报警。配套件均选用国内外知名厂家产品,质量稳定,互换性强,可确保运行可靠。先进的控制系统对全线进行监控,具有裁断规格建立、贮存、修改功能和手动、自动切换等功能;维修方便系统具有连锁保护,故障自诊断、故障报警功能,经故障自诊断可以提示操作和维修人员快速找到故障点,并提供解决方法。

主要技术性能:裁断角度 14°~70°,裁断宽度精度±1mm,裁断角度精度±0.1°,裁断接头频率每分钟 9~14 次,包边贴边精度±1mm。

杨志泉

贵轮通过 GJB9001A-2001 标准认证

日前,贵州轮胎股份有限公司质量管理体系经过中国新时代质量体系认证中心评审组审核,通过 GJB9001A-2001 标准认证。

11 月 17~20 日,中国新时代质量体系认证中心 GJB9001A-2001 标准和相关认证要求对贵州轮胎股份有限公司的质量管理体系进行了评审。本次审核的认证范围是:载重汽车轮胎、工程机械轮胎、浇注轮胎、内支撑轮胎的设计、开发、生产和服务。

审核组对该公司的高管层、技术中心、供销部门、管理部门以及相关分厂的质量管理手册及其它质量管理体系文件进行了初查和现场审核。在

审核中,对该公司轮胎产品评价好,对质量管理体系表示满意。评审组对该公司的质量管理体系进行了全面的评述:贵州轮胎股份有限公司的领导层对产品质量和质量体系建设重视,最高管理者的职责承诺得到了落实,员工的质量意识较高,企业的质量方针质量适宜,阶段性的质量目标基本实现;编制的质量体系文件满足体系运行要求,资源配置基本满足要求,今年已经投入资金对设备进行更新、改造,引进了一批大中专毕业生充实技术管理队伍;产品的实现过程受控,产品实物质量符合相关标准及顾客要求,服务及时,顾客满意;按计划实施了内审核管理评审,并对体系运行情况进行了经常性的过程检查,对审核和检查出的问题能及时地按纠正措施要求进行整改,已建立了自我完善机制并具有了不断改进、提高体系有效性纠正的能力,体系运行正常、有效。钟明贵

红豆轮胎三大亮点

2004年1~9月,江苏无锡红豆集团摩托车轮胎和电动自行车轮胎的产销达400万条左右,比去年同期增长40%,且到帐率达99.27%。预计2004年摩托车和电动自行车轮胎销售收入将达到1.8亿元,比去年增长0.45亿元。

该公司为何能在国内摩托车市场明显萎缩,橡胶主要原材料价格大幅增长等情况下,逆势而上,采取的策略是上新项目,增加出口贸易,改销售点为经销点。

1 新品拓宽市场

2003年2月,该公司涉足电动车轮胎,经过一年多时间的努力,已成功开发出20多个规格产品,满足市场的不同需求。电动车轮胎在摩托车轮胎销售网络的基础上,快速在国内各省建立电动车轮胎经销点,每月的销量达15万条左右,由此使电动车轮胎成为该公司轮胎的经济增长点。

2 增加出口贸易

2004年,该公司摩托车轮胎的出口量每月达到6万多条。面对大好的形势,该公司将计划进一步扩大生产,以满足市场需求。该公司摩托车轮胎采用3种销售方式来做出口贸易。第一种方

式是通过外贸公司来做出口贸易。这种方式风险小,但相对利润低,在刚做出口贸易时起到了极大的作用。第二种方式是直接与外商做业务,这些外商中的一大部分是老客户。该公司以产品质量、企业信誉等,提高了外商的忠诚度,从而使许多外商放弃外贸公司直接与公司建立长期的业务关系。这种方式不仅利润大且业务相当稳定。第三种是通过摩托车生产厂家来做出口贸易。经过几年的出口贸易,许多摩托车行业的外商主动要求国内摩托车生产厂家采用红豆轮胎,从而间接增加了轮胎出品量。

3 改销售点为经销点

1995年,该公司投入资金在全国各省建立了自营销售点,这种销售方式虽然成本较高,但可快速了解市场、掌握市场、做大市场。2001年,该公司又将销售点改为经销点,先后在全国大面积范围内建立经销网络,提高了市场的灵活性,同时又降低了经营成本。在改变销售方式时,针对不同的市场,建立不同的销售模式。在广东、四川、河北三地,未设立经销点,采用自营销售的销售模式,从而掌握了占领市场的主动权。戴海燕

山东玲珑四个规格产品 顺利通过乌拉圭 LATU 认证

随着进出口贸易的日益发展,出口日趋活跃,山东玲珑轮胎有限公司在巩固老市场的同时,又开发了南美洲乌拉圭市场出口产品。根据国际贸易规则,产品进入乌拉圭市场,首先要满足乌拉圭的LATU认证,为了顺利取得LATU认证,该公司积极开展工作,使认证前期准备工作有序、完善。

2004年11月10日,乌拉圭的Ricardo先生代表政府对该公司质量检测体系及产品进行了为期2天的现场审核,在各个部门的积极配合和共同努力下,Ricardo先生对质量检测体系及产品实物质量给予了非常高的评价,165/70R13 LMA1、6.50 14 10PR、8.25 16 14PR、10.00 20 18PR 4个规格顺利通过LATU认证,取得了出口乌拉圭的通行证,扩大了公司产品的市场范围。

刘纯宝 王 玉