

剂行业骨干企业、行业技术进步龙头企业、中国橡胶工业协会橡胶助剂专业委员会副理事长单位、国家橡胶助剂工程技术研究中心组建单位,通过建立以企业为载体,产学研结合,科技创新与集成创新于一体的高新技术创新服务体系,坚持以橡胶助剂领域前瞻性、关键性技术研究为主线,不断加大开发新型高效、绿色环保橡胶助剂产品开发力度,进而拉动人才优势、质量优势、品牌优势、规模优势的不断提升,产业规模不断扩大,国内外市场不断拓宽,促进了企业的持续健康发展。

山东阳谷华泰化工有限公司将以此为契机,根据国内外橡胶工业发展的需要,以市场为导向,积极从事橡胶助剂领域的新产品、新工艺、新剂型及成套技术的研究开发,加速实现科技成果的产业化,强化辐射功能,推动行业领域的技术进步,将企业建成世界知名的橡胶助剂专业生产企业。三年内建立国内一流的、在国际上有一定影响力的国家橡胶助剂研究中心,带动橡胶助剂技术的发展与进步,努力赶超世界先进水平。张秋霞

黄海橡胶前 9个月产量已超去年全年

2007年 1~9月,黄海橡胶集团公司全钢子午线轮胎产量已超过 2006年全年,预计今年年产量同比提高 40%以上。全钢子午线轮胎和半钢子午线轮胎日产量连创新高,全钢子午线轮胎达到 4074条,半钢子午线轮胎达到 5939条。

2007年,受成本上升、竞争加剧、出口环境恶化等一些负面因素的影响,任何一家轮胎企业都承受着风险上升的巨大压力。橡胶价格从去年开始就一路飙升,部分天然橡胶的涨幅已达到 100%。为最大限度的降低原材料消耗,将企业成本增大带来的损失降到最小,该公司通过自主创新,改进产品结构,提高工艺技术,降低对天然橡胶的依赖程度,扩大合成橡胶的应用比例,从选用新型原材料入手,加大降低成本的研究工作。同时,通过产学研等有效途径,加强与各大院校的合作与交流,改进产品配方和工艺,提高合成橡胶的应用比例,增强市场竞争力。

为了依靠市场求生存,该公司制定了“企业跟着市场走,生产围绕销售转”的营销策略,使销售成为企业发展的“龙头”。同时,打破由计划部

门牵头的管理模式,由销售部门根据市场的差异化需求确定生产品种和数量,适应用户需要和变化,使生产直接面向市场,使企业逐步步入了以销定产、以销促产的运行轨道。为较好的满足国内外市场不同地域的需求变化,该公司全力以赴的加大市场需求量大的子午线轮胎的生产。截止到今年 9月底,该集团全钢子午线轮胎产量已超去年全年。2007年 1~9月份,全钢子午线轮胎国内销售同比增长 31%,全钢子午线轮胎和半钢子午线轮胎共完成出口创汇同比增长 51%,提前完成去年全年创汇额度。吕晓梅

2007年度全球轮胎 75强座次排定 风神轮胎位居第 23位

据美国《橡塑新闻》近日公布 2007年度全球 75强排名(以 2006年销售收入为依据),风神轮胎位居第 23位,比 2006年度前移 5位。中国轮胎企业(含中国台湾地区)16家,风神轮胎居第 5位,比 2006年度前移 1位。

2006年度是风神轮胎发展历程中极不平凡的一年,也是生产经营经历了严峻考验的一年。该公司全体员工坚持科学发展观,走新型工业化道路,认真落实董事会提出的“一个提高,两个调整”的工作方针,紧紧围绕以“创新、调整、跨越”为主线的年度工作大纲,面对国内全钢载重子午线轮胎产能集中释放和国际贸易摩擦不断而引起的市场竞争加剧,天然橡胶、氧化锌、炭黑等原辅材料大幅度涨价等诸多不利因素,艰难应对,顽强拼搏,建成了 2.5万套全钢工程子午线轮胎、70万套轻卡子午线轮胎生产线和水资源综合利用项目;根据市场变化情况及时调整了营销政策,巩固并扩大了国际市场;大力推进技术进步,研制并生产出一大批个性化、差异化新产品,为拓宽市场提供了有力支撑;进一步强化内部管理,推行了以“三高一低”(提高效益、提高质量、提高效率、降低成本)为目标、以“六个维度”(质量、成本、效率、安全、环保、员工素养)为核心内容的精益化生产管理模式,促进了企业快速发展。销售收入由 2005年的 37亿元猛增到 2006年的 50亿元,增长了 35%,为进军世界轮胎 23强奠定了基础。

谢智保