



胶带生产许可证换(发)证 工作开始实施

全国工业产品生产许可证办公室最近批准了胶带产品的生产许可证换(发)证工作。本次胶带产品实施生产许可证包括以下两大类产品。

一是阻燃输送带。其申证单元分别为:全塑(PVC)整芯织物阻燃输送带;橡塑(PVG)整芯织物阻燃输送带;钢丝绳芯(ST)阻燃输送带;一般用途难燃(YBY)输送带。

二是汽车 V 带。其申证单元分别为:包边式汽车 V 带;切边式汽车 V 带。

每一大类产品中的申证单元需单独申请生产许可证。汽车 V 带产品是首次实施许可证。据悉,有关部门近期将组织胶带产品申领生产许可证培训活动。

肖栋材

我国对原产于俄罗斯、韩国和日本的 丁苯橡胶作出反倾销初裁

2003 年 4 月 16 日,商务部发布 2003 年第 8 号公告,公布了对进口产品丁苯橡胶反倾销调查的初裁决定,并决定对该被调查产品采取临时反倾销措施。

2002 年 3 月 19 日,根据原外经贸部 2001 年第 21 号公告,国家有关部门开始对原产于俄罗斯、韩国和日本的进口初级形状未作任何加工的丁苯橡胶、初级形状充油丁苯橡胶、其他初级形状丁苯橡胶及羧基丁苯橡胶进行反倾销调查。商务部根据调查结果和《中华人民共和国反倾销条例》

的规定作出了初裁决定:被调查产品存在倾销,并对国内产业造成实质损害,同时认定倾销和实质损害之间存在因果关系。

根据上述调查结果和有关规定,《公告》决定自 2003 年 4 月 16 日起,进口经营者在进口原产于俄罗斯、韩国和日本的初级形状未作任何加工的丁苯橡胶、初级形状充油丁苯橡胶、其他初级形状丁苯橡胶及羧基丁苯橡胶(该被调查产品在中华人民共和国海关进口税则号中列为:初级形状未作任何加工的丁苯橡胶 40021911;初级形状充油丁苯橡胶 40021912;其他初级形状丁苯橡胶及羧基丁苯橡胶 40021919),应依据初裁决定所确定的倾销幅度向中国海关提供相应的现金保证金。

陈 工

风神轮胎股份有限公司 举行揭牌仪式

彩旗飘扬,鼓乐喧天,数百名员工穿着整齐的工装,怀着激动的心情,迎接着这一喜庆的时刻。2003 年 3 月 26 日上午,风神轮胎股份有限公司隆重举行揭牌仪式。

作为风神轮胎股份有限公司前身的河南轮胎股份有限公司,近年来以市场为导向,大力实施项目带动战略,积极调整产品结构和股本结构,已初步构建了以“争创新、增信心、做品牌、争一流、一切为了用户”为主要内容的企业文化体系,夯实了大发展的基础。2002 年,该公司工业总产值突破 20 亿元大关,基本上较 2000 年翻一番,主要经济技术指标居全国轮胎行业前列,在世界轮胎 75 强中排名第 42 位。随着企业的不断发展壮大和产品质量的稳步提高,风神牌轮胎在国际轮胎市场的声誉也越来越大。为落实企业“做品牌”的战略构想,进一步树立企业和产品形象,全力搞好资本运作,河南轮胎股份有限公司董事会决定将企业的名称变更为风神轮胎股份有限公司,谋求企业的发展壮大。

该公司党委书记、董事长曹朝阳表示,尽快把公司建成世界轮胎行业一流企业,为我国橡胶工业的发展做出应有的贡献,率先为焦作市实现“两

个率先”做出自己的贡献。焦作市的领导希望风神股份更加充分地利用品牌效应,扩大风神轮胎在国内外的影响,加速资本运作,坚定不移地走新型工业化的道路,加快公司向集团化、跨行业方向发展,为全国建设小康社会做出应有的贡献。

贺发展

炭黑院年产2万吨专用炭黑工程启动

为适应加入WTO后国际国内市场激烈竞争的挑战,提高产品的市场竞争力,中橡集团炭黑工业研究设计院年产2万t专用炭黑工程日前正式启动。该工程是国家、省级重点项目,是炭黑院调整产品结构,适应市场需求,形成规模化生产的重大举措。该项目虽是炭黑院的内部工程,但在运作方式上严格遵循市场经济原则,规范项目运作机制,首次实行项目经理负责制和业主负责制的双重管理模式,即炭黑院下属的兴达炭黑化工工程公司代表项目经理承担经理责任,按项目管理模式运作项目;炭黑院下属的专用炭黑厂作为项目的业主,负责项目的外部条件落实,质量监理,组织试车等。

该生产线建成后,将成为炭黑院新的经济增长点,对调整该院的产品结构,增强其产品的市场竞争力起重要的推动作用。

徐忠

桂橡机抓住机遇提速发展

针对硫化机火爆的市场状况,桂林橡胶机械厂积极应对市场,产品供不应求。据统计,该厂至今年元月末已承接硫化机订单450台,价值超过4亿元,全年将承接超过600台硫化机,今年安排384台。1~2月工业总产值和销售收入累计同比增长146.69%和179.9%。

为了全面完成今年生产任务,该厂提出一个口号:“利用市场机会,大干快上,实现企业跨越式的发展。在厂内提出“外委、配人、倒班”6字方针。实施资产进一步重组,提升企业综合竞争力,

推进精益生产,提升企业快速反应能力。在设计上,硫化机整体要减重3~5t,优化工艺路线。在技术部开展“差错减少30%,效率提高30%”的活动。在供应上,批量订货,减少库存占用,继续开展节约降耗擂台赛。在营销方面建立“以用户为中心”的营销体系,提升用户服务技术含量,抓好售后服务信息反馈,把用户服务理念深入到生产、技术、质量、营销等系统。此外,抓住市场火爆机会,兵分几路,杀入市场。经营部、外贸公司、产品开发部、力创技术公司、备件公司已成为总厂进入市场的5把尖刀,上产品、上档次、上质量、上台阶,实现跨越式发展。在出口方面,继续加大出口力度,开拓国际市场。在国外,守住日本普利司通这块市场,抓好日本住友订购硫化机的机遇,保证法国米其林液压硫化稳定供货,今年产品力争出口美国固特异、日本横滨、美国库珀等大公司,让世界轮胎前8强有5强用该厂产品,成为全国同行业打入国外市场最多的厂家。

赵玉成

环燕公司制定出2003年创新措施

环燕轮胎有限责任公司把2003年定为“创新管理年”,该公司结合实际工作制定出了2003年创新措施。

一是观念创新。公司在第一季度以中层以上领导为重点,在全员中开展“解放思想大讨论”,通过大讨论。牢固树立与时俱进的发展观念和不进则退的危机意识;要求每位员工认清国际、国内的发展大形势和同行业发展状况,明确企业在市场中的定位和自己在企业中的角色,达成共识,统一行动,逐步形成以人为本的企业文化,以开拓的精神和求真务实的作风投入工作,参与竞争。

二是管理创新。随着时代的发展和形势的变化,一些落后的管理方法需要淘汰,不合时宜的管理手段需要完善和创新。

三是技术创新。公司以技术中心为依托大力开展技术攻关活动。

1. 加强同行技术合作,引进新型原材料应用于生产,达到提质、降本、增效的目的;

2. 在充分调查市场的基础上。开发2~4个适用于不同地区、不同使用条件的新产品;