

第六届全国石油和化工行业优秀期刊 颁奖大会在海拉尔召开

中图分类号:Z62:TQ330 文献标识码:D

为了认真贯彻国家新闻出版总署最近发布的《期刊出版管理规定》等有关文件精神,加强期刊管理,进一步提高行业期刊的内容质量和编辑出版水平,为第四届国家期刊奖的推荐工作提供依据,经认真研究,中国石油和化学工业协会决定开展第六届全国石油和化工行业优秀期刊评选工作,并于2006年2月22日下发了《关于开展第六届全国石油和化工行业优秀期刊评选工作的通知》[中石化协办发(2006)31号]。

中国石油和化学工业协会为主办单位,负责领导本次评选工作。中国石油和化学工业协会委托中国化工信息中心和中国化工情报信息协会为承办单位,负责评选的具体工作。

根据31号文件精神,中国化工情报信息协会信息与刊物分会拟定了评审方案,组织成立了评审委员会。经过评委会委员和评审办公室一个多月的努力,从参评的112种期刊中选出优秀期刊一等奖期刊41种,优秀期刊二等奖期刊56种,优秀期刊三等奖期刊15种。评选结果于2006年7月15日开始分别在中国化工信息网、中国石油和化工文献资源网等网络及《中国化工信息》周刊、信息与刊物分会《会讯》等媒体上向社会公示,公示期为1个月。

2006年8月25~29日,第六届全国石油和化工行业优秀期刊颁奖大会在海拉尔市召开。

颁奖大会由中国化工信息中心副主任揭玉斌主持,中国化工信息中心主任杨晋庆代表中国石油和化学工业协会宣读了获奖期刊名单,并与到会的协会等单位领导一起向获奖编辑部颁发奖状。《橡胶工业》和《轮胎工业》均荣获优秀期刊一等奖。值得庆贺的是,《橡胶工业》再度获得专业类期刊总分第一名,得到众多评委和同行交口赞誉。

中国石油和化学工业协会办公室主任徐宁代表副会长潘德润出席会议并讲话。他认为此次期刊评选活动方法科学、评选公正,有权威性,促进期刊发展作用明显。他指出,石油和化工期刊为行业建设和科技进步做出了重大贡献,有引领指

导行业发展的作用。大多数参评期刊贯彻了《期刊出版管理规定》,针对性强,注重了质量,正逐步向精品期刊发展。他强调,期刊要突出可读性和时效性以获得市场认可,步入良性发展轨道。

信息和刊物分会秘书长张景臣做了第六届全国石油和化工行业优秀期刊评选工作总结;刘承彦就评选方案和评选过程做了说明。朱益强代表评审委员会专家组做了专家评审总结,他在总结中列举了评审中发现的一些刊物的通病,使与会代表受益匪浅。

信息和刊物分会副秘书长魏小卉做了第六届全国石油和化工行业优秀期刊评选广告、发行单项奖评选总结。《橡胶工业》和《轮胎工业》双双荣获广告单项奖,在评审中未发现一处违法、违规问题。

会议期间,各编辑部就所关注的热点问题进行了广泛的交流和研讨。中国化工信息中心北京中化深信达公司副总经理程长进提出的期刊第三次销售理论(第一次销售为期刊销售,第二次销售为广告销售)给大家很大启发,即各编辑部要依托期刊资源优势,开展咨询服务、举办研讨会和展览会等多种形式的创收活动。信息与刊物分会副会长竺玉书介绍了《涂料工业》编辑部开展多种经营活动的经验。他们的经验与程长进提出的第三次销售理论不谋而合,而且获得了良好的社会和经济效益,令与会代表赞叹、羡慕不已。

颁奖与经验交流会后,举行了中国化工情报信息协会信息与刊物分会第三届二次会议,布置了分会下一年度的工作。

本次颁奖大会达到了表彰先进、找出问题、交流经验、促进发展的目的,获得了圆满成功。

(本刊编辑部 涂学忠 黄丽萍供稿)

提升自主创新能力 促进企业持续发展

中图分类号:F270 文献标识码:D

山东阳谷华泰化工有限公司(以下简称阳谷华泰)是国内橡胶助剂行业的骨干企业,目前其主导产品防焦剂CTP产销量已稳居世界第一(国内市场占有率达70%以上),促进剂NS产销量也跃居国内第一。阳谷华泰自成立以来,坚持依靠科技求发展,自主创新能力不断增强,产品质量持续

提高,生产规模迅速扩大,产值利税稳步增长,呈现出良好的发展态势,走出了一条科技兴企、科技强企的特色发展之路。

(1)完善技术创新体系建设,加大技术开发经费投入

阳谷华泰多年来一直坚持实施科技兴企战略,将自主创新作为企业发展的根本动力。2003年,阳谷华泰联合北京橡胶工业研究设计院、华南理工大学和山东省化工研究院等多家国内橡胶助剂领域的科研机构共同组建了国内首家以企业为载体的专业研究机构——山东省橡胶助剂工程技术研究中心(以下简称研究中心),先后投资1 000多万元建设了研究中心实验楼,配置完善了科研、试验及检测仪器设备等各项硬件设施,并从科研院所等聘请橡胶助剂领域的权威专家及各类高级科研人员来研究中心工作。目前,研究中心已成为拥有6个实验室、30余名中高级科研人员、各类设施完善的专业研究机构,并正在积极申报国家工程技术研究中心,努力打造掌握关键核心技术、拥有自主知识产权的高新技术企业,不断提高产品市场竞争力和企业发展后劲。

阳谷华泰十分注重对技术研究开发的投入,除不断完善研究中心建设外,每年从销售收入中提取一定比例资金作为研发经费,用于新产品开发和技术创新工作,并根据科研课题不断加大研发经费的投入力度。随着企业的不断发展,科研资金的投入也逐年增长,2005年投入研发经费950余万元,占销售收入比例8.3%,从而最大限度地保证了科研工作的顺利开展,企业自主创新能力不断增强。

(2)以承担科技计划项目为契机,不断提升企业技术创新能力

随着研究与开发能力的不断增强,阳谷华泰积极发挥研究中心的技术优势,遵循“把握市场,适当超前”的原则,坚持实施一代、开发一代、储备一代,积极进行新产品开发和相关研究工作,先后自主开发成功防焦剂CTP、促进剂NS、增塑剂A、复合橡胶塑解剂HTA、白炭黑分散剂、绿色促进剂TBSI和均匀剂等多项新产品,不但取得了非常可观的经济效益,而且通过适当超前的开发和储备,为企业的持续快速发展提供了源源不断

的动力。

在积极进行新产品开发的同时,阳谷华泰坚持以承担实施各级各类科技计划项目为契机,不断提升技术开发和自主创新能力,先后实施完成国家“863”计划、星火计划、科技型中小企业创新基金计划、重点新产品计划、科技兴贸行动计划、省科技攻关计划和火炬计划等市级以上各类科技计划项目21项,取得了18项科技成果,申报了15项国家专利。阳谷华泰先后被评为“山东省高新技术企业”“全国民营化工优秀企业”和“山东省优秀民营科技企业”,并获得了“中国石油和化学工业协会科技进步二等奖”“山东省科技星火一等奖”和“国家重点新产品”等多项奖励和荣誉。

(3)技术革新见成效,产量质量双提高

多年来,阳谷华泰一直非常重视技术革新,大力推进新工艺、新技术的研发和应用,取得了非常显著的效益。除日常改造外,企业先后对防焦剂CTP、促进剂NS和增塑剂A等主要产品实施了20余项重大技术改造,对生产工艺和技术进行大胆改进。通过提高产品收率和生产效率提高了产品产量,通过降低原材料和能源消耗降低了成本,通过改进操作规程降低了劳动强度,实现了减员增效。如2005年下半年通过对防焦剂CTP的生产进行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,在没有投入资金、没有增加设备和人员的情况下,使防焦剂CTP的产量提高了50%,每年可多生产600多吨防焦剂CTP,相当于1条500 t生产线的年产量。

(4)积极实施人才战略,促进企业持续发展

阳谷华泰坚持以人为本,认真实施人才兴企战略,积极引进人才、重视培养人才、科学使用人才、大力塑造人才,先后引进各类人才80余名,从事新产品研究开发和技术创新工作,使企业自主创新能力得到加强。同时,企业非常注意产学研结合,借“外脑”提升企业的创新能力,与10余家科研院所和大专院校保持着长期密切的合作关系,并定期召集专家、学者进行研讨。

多年来,阳谷华泰通过不断提升自主创新能力,实施科技兴企战略,获得了源源不断的发展动力,未来将以建设国家橡胶助剂工程技术研究中心和国家高新技术企业为契机,不断加大科技投

人,提升自主创新能力,为建设世界一流的橡胶助剂生产和研发基地而不懈努力。

(山东阳谷华泰化工有限公司 淡红卫供稿)

适者生存——欧洲轮胎模具厂 奋力应对来自远东的挑战

中图分类号:TQ330.4+1 文献标识码:D

英国《国际轮胎技术》2005年4期37页报道:随着越来越多的大轮胎公司菌集中国和韩国搜寻他们所需的模具,显然欧洲模具制造商正面临着越来越大的挑战。

有50年历史的意大利模具制造商 Stampindustria 公司已遭受了很大冲击。该公司的主要用户之一倍耐力公司已连续4年从韩国购买许多模具。在高峰期,Stampindustria 每年向倍耐力提供200副模具,而2003年降到120副,2005年仅为90副,还不到高峰期的一半,2006年可能仅有60副左右。

倍耐力最近通知 Stampindustria,该公司与韩国模具供应商的价格相差40%~50%。而 Stampindustria 的价格不可能降到韩国公司的水平。

遭此境遇的绝非 Stampindustria 一家。意大利南方巴里的 Attrezzature Meccaniche (AMA) 公司在2002年倍耐力向东方寻找模具供应渠道时也遭到重创。几年前该公司的业务就开始受挫,一些大客户先是到韩国,后来到中国购买模具。

德国的情况与意大利雷同。德国人不禁发出慨叹,中国人怎么能把价格搞得如此之低!

但是欧洲正在寻找与其远东竞争对手抗衡的办法。现在他们的业务状况已有所改善。例如,随着新市场的开辟,AMA的窘境已得到缓解。在俄罗斯(如 Amtel 轮胎公司)以及前苏联其它加盟共和国的机会证明对该公司是有益的。

与 AMA 一样,Stampindustria 也正在世界各地寻求开辟新市场,即使如此,仍存在问题。最近该公司与一家欲购买摩托车轮胎钢模具的轮胎厂进行了接触,发现该公司报价与一家中国台湾公司的报价存在天壤之别。Stampindustria 稍高于保本的价格为1.4万美元,而这家台湾公司的报价为1800美元。

但是新市场也不过是救命冰山的尖顶:欧洲人的真正优势在于技术和发明。谈到钱,欧洲人无法与中国人竞争,但他们可以用技术竞争。

土耳其模具制造商 Uzer Makina 公司同意上述观点,它认为其顾客对用土耳其制造的模具而需多付费用没有异议,因为他们知道他们得到的模具精度比较高,而且这种情况也适用于刻花模具。该公司说,他们不怕来自远东的竞争,因为远东产直接浇注模具的精度没有他们那么高。

这家土耳其公司是欧洲人成功的范例。Uzer Makina 公司在土耳其伊兹米特厂制造各种高水平的直接刻花铝模具。其用户包括在土耳其的普利司通、固特异和倍耐力以及几家在欧洲和北美的轮胎公司。

该公司的产量和销售额都很高,而且目前还在寻求扩大生产基地和对其软件系统进行升级,以扩大产能和跟上最新技术发展步伐。该公司目前年产200副模具。

AMA 公司紧随 Uzer Makina 之后,花费了大量时间和金钱开发新系统和新模具。AMA 的技术是比较先进的,例如该公司的无排气孔系统自2005年轮胎技术展上展出以来已卖给了两家轮胎公司,其中一家是诺基亚公司;另一家轮胎公司目前正在对该系统进行测试。

Dahmen 公司两年前在德国开办了一家模具厂,向大陆、米其林、横滨和普利司通等公司提供具有先进刀槽花纹的模具,目前正在研发载重轮胎用镶铝模具。新技术产品将于2010年投放市场。与通常载重轮胎模具使用的钢材相比,铝材有很多优点,它精度高,生产的轮胎精度也高。

保持技术先进是最重要的。土耳其 Uzer Makina 公司的研发部门正在研究先进的载重轮胎镶花纹型模具。这项发明将有3年才能完全成功,它将简化整个模具生产工艺。

AMA 公司已着手研究下一代无排气孔模具。它完全不同于该公司现生产的模具和其竞争对手的模具,具有巨大的潜力,可向用户提供完美的均匀性。该产品还要3年才能投放市场,目前仍有许多问题需要解决。

欧洲人的技术优势还能保持多久仍需拭目以待。这种优势不会永远保持下去。今天中国的模