

求。

为更好地服务于客户,该公司加强了对服务人员的培训,使他们不仅熟悉掌握轮胎工艺知识及三包知识,还要了解产品生产过程,对客户的疑问及时进行解答,提高客户的满意度。在业务部门中强调树立服务于客户,客户就是上帝的原则,在管理部门中,重点强调服务销售售后一线的意识,形成二线为一线服务,一线为客户服务这样层层服务的管理机制。

该公司每年都投入大量资金通过电视广告、互相网、发放专题片、参加广交会、鲁台经贸洽谈会等形式,广交朋友,搭起友谊的桥梁,实现双赢,仅今年上半年就开发新的销售网点 20 个,扩大了公司的影响力和竞争实力。

在今年的“服务质量月”活动中,该公司以“顾客满意 100,服务创优,创建文明窗口”为主题,以规范化服务为切入点,以 ISO 标准为指导,狠抓质量,解决客户投诉的热点难点问题,使服务工作有了明显的改进,在“服务质量月”活动中,公司对全国客户进行了回访,要求他们对服务人员进行打分,根据他们反馈,服务人员得分都达到 90 分以上。

王旭涛

黄海橡胶技术开发经费占 销售收入比例达到 5.68%

日前,国家发改委等部门联合评选出 2004 年进入国家级行列的企业技术中心,全国共有 30 家汽车企业以及零部件企业技术中心入选。其中,青岛黄海橡胶集团技术中心成为入选者。

据悉,国家发改委《国家认定企业技术中心管理办法》规定,国家级技术中心实行动态管理,每两年进行一次评价。黄海橡胶技术中心 2002 年被确认为国家级技术中心。2005 年 5 月 1 日起,国家实施了最新的评价指标体系,分别从创新机制、技术人才、产出与效益三大方面,对技术中心进行考核。2004 年评价结果显示,国内汽车企业以及零部件企业的技术中心,有近 30 家进入了国家级行列,占全行业 314 家总数的近 10%,其中全国共有 5 家轮胎企业被评价合格。

据了解,此次评价对科研经费的支出没有以

绝对数目为基准,而是考察占产品销售收入的比例,且该比例高于或等于 3%、支出额比上年评价有增长的基本要求。在 2004 年全行业技术开发经费支出占销售收入比例前 100 名的排序中,黄海橡胶以 5.68% 的投入比例成为全国惟一一家上榜的轮胎企业。

吕晓梅

巨轮模具公司 拟扩大生产规模一倍

广东巨轮模具股份有限公司计划今年投资 1 亿元左右,将 100 万平方英尺的厂房扩大一倍,购进高科技设备,扩大生产规模。这是我国模具行业历史上规模最大的一次扩产计划,项目完成后公司将成为我国乃至亚洲最大的轮胎模具供应商。

巨轮模具公司现在是我国轮胎模具行业唯一的上市公司,是我国子午线轮胎模具制造业的领跑者,子午线轮胎模具占有中国市场约 40% 的份额。该公司的员工总数近 1250 人,其中 3/4 的人从事制造和售后服务,120 位经验丰富的技术工程师从事轮胎模具的编程和研发。目前已有包括风神轮胎股份有限公司、佳通轮胎股份有限公司、华南轮胎橡胶股份有限公司、山东成山集团公司等 90 多家中国轮胎企业使用该公司生产的模具。此外其他国家的轮胎巨头如美国固特异轮胎橡胶公司、意大利倍耐力公司、英国邓禄普轮胎公司、韩国锦湖公司、印度阿波罗公司等也在使用巨轮模具公司的模具。世界轮胎工业尤其是中国轮胎工业的快速发展对轮胎模具需求量非常大,目前该公司模具处于供不应求的状态。公司希望通过规模的扩大和技术档次的提升,能更好地满足国内外轮胎制造行业日益增长的需求。

巨轮模具公司准备新增多个建设设施,加强轮胎活络模的制造、研发和管理,其中包括两间共占地 86.1 万平方英尺的制造厂和设在揭阳的一个科技研发中心。此次扩大生产规模将可提供大约 200 个就业机会。拟兴建的一座厂房占地约 75 万平方英尺,其中机加工车间占地 32 万平方英尺。新车间准备安装 100 多台高精度数控加工中心,计划新增生产能力为每月 100 多套铝合金

模具。公司还打算从德国、意大利、瑞士、日本等国家进口若干台多工序自动数控机床和检测设备,以便获得先进的铝模铸造技术。此次扩产完成后就可以使年产量由原有的 2500 套提高到 3500 套。据巨轮模具公司介绍,建筑施工按计划将在年内完成。

一巨轮模具公司对新增模具产量的销售充满信心。一方面通过营销策划进一步扩大其市场份额。5月18~20日该公司承办了中国橡胶工业协会轮胎分会 2005 年会员大会,邀请近 100 多名轮胎企业领导、专家来公司参观,大家对该公司的状况及发展方向留下良好的印象。另一方面公司注重营销的国际化,提高模具的国际竞争力。最近,巨轮模具公司通过代理商——总部设在美国佐治亚州 Peachtree 城的 OEM 中国供应公司开始向北美市场输出轮胎模具及成型鼓。

陈维芳

双星鲁中公司成功改造硫化车

双星集团鲁中公司先后创出适应不同工艺技术要求的多款新型硫化车,提高了工作效率。

该公司新创出的几款硫化车,适应了当前热硫化鞋系列对硫化工艺的要求。如技术人员针对模压底“不怕压”的特点,创出了“可调式”平放硫化车,每车可放 144 双鞋,中小号可放 160 双。

为了满足客户对冲切底品种的大量需求,该公司还创出了专为冲切底品种量身定做的“反放式”硫化车。该车型大中小号可以混放,“载重量”为 144 双,放鞋时能够“一次定位”,不用进行另外调整,不但方便了硫化工的操作,还彻底杜绝了粘坏鞋等质量问题。

为进一步合理利用硫化缸几何空间,技术人员在前几种车型的基础上,还创出了竖放式硫化车。该款车型属“经济型”硫化车,专为生产中小号鞋定做,最多可放 180 双,不但能放模压底,还能放冲切底,是目前最受青睐的一种车型。

使用新型硫化车后,只用 80 辆新车,就轻松的承担了原来 100 多辆旧车才能完成的硫化任务,不但提高了硫化车间的基础管理水平,还解决了以前“硫化车不够用”的难题。按照现在日产 5.2 万双的产量来算,每天节约资金 270 余元,大

大减轻了装缸工的劳动强度。

张艾丽

黄海橡胶新产品热销美国

一种出口到美国市场的子午线无内胎轮胎已为黄海橡胶新增产值 3.34 亿元,成为黄海集团公司出口创汇的“生力军”。

据悉,此种子午线无内胎轮胎是该集团公司为增强市场的应变能力,摆脱目前众多同类产品竞争,于 2002 年研制的一种全新的产品类型。因其具有优良的高载耐久性、高速性、高耐臭氧性等特点深受美国用户的青睐。自 2002 年立项以来,已陆续开发出 13 个规格的新产品。黄海橡胶集团依靠自身博士后工作站的技术力量,以其优越的设计和稳定的质量,在国际同行业企业中脱颖而出,赢得美国客户的赞誉。开发的所有规格新产品现已全部投放美国市场。目前累计产量已达 175.3 万套,新增产值 3.34 亿元。

黄海橡胶集团有关负责人表示,此项目填补了国内该领域的空白。在美国市场,同类产品的制造商都是技术实力雄厚的轮胎公司,能被客户所青睐,证明黄海牌此种轮胎已达到了国际同类产品先进水平。

吕晓梅

双星实现胶鞋大底辊切

为提高生产效率和产品质量,降低消耗,在包头、梗子、海绵相继实现冲切变辊切的革新后,双星集团瀚海公司又对淘汰冲切工艺的最后一个难关大底冲切进行全力攻关,并于五一前夕成功实现了胶鞋辊切大底。

该公司克服大底工艺标准所中周边坡度要求高及大底胶料收缩特性等困难,终于实现大底由冲切变为辊切,较原来提高效率 100%,在生产产量相同的情况下,相对减少工时一半,并实现减员;同时由于实现了辊切,刀距几乎达到零,胶料半成品一投率同比提高约 5%,大大减少了半成品胶料回车所造成的人力及能源浪费;另外,大底实施辊切后,是成双切出大底,杜绝了以前冲切时只能冲单只大底,需要频繁的换左右脚更换冲刀,耗时费力的繁琐工艺。

王开良