

企业发展

玲珑集团激流勇进 再掀发展高潮

2009年9月26日,玲珑集团年产1200万套高性能轿车子午线轮胎等5个建设项目同时开工奠基,创造了集团同期开工建设最多、建设规模最大、投资最多、起点最高的历史。

2009年9月11日,美国轮胎特保措施正式签署,冰雪初融的轮胎行业一夜突变,再遇寒流,面临着比金融危机更恶劣的困境。然而与此同时,玲珑集团以大手笔、大气魄同时开工建设了以年产1200万套高性能轿车子午线轮胎为代表的总投资高达40多亿元的5大项目,掀起了新一轮发展高潮。这些项目建成后主要生产环保轮胎、雪地轮胎、超低断面高性能轿车轮胎以及高档SUV轮胎等高科技含量产品,有利于高新技术产业化,加快技术转化为产品、产品转化为效益的速度,同时有利于突破贸易壁垒以及有效抵制美国轮胎特保措施。

玲珑集团作为行业新领军企业,近年来在企业发展方面屡屡有惊人建树,创造了许多令行业称颂的奇迹。在本次美国轮胎特保案造成的困境中,开工建设规模庞大的轿车子午线轮胎新项目亦非心血来潮,逞一时之勇,而是基于企业高质量的发展模式和对未来竞争的精确判断,是打造提升企业国际市场核心竞争力的战略平台。多年来,玲珑集团以创建世界一流的精益企业为目标,全力打造科技领先、管理精细、品牌知名、产业集群、市场国际化的五大竞争优势,成为轮胎行业中发展速度快、产品系列全、品牌价值高、出口创汇多的民族轮胎企业。特别是自全球金融危机和美国轮胎特保案以来,玲珑集团未雨绸缪,顺势而为,把宏观战略与微观战术相结合,围绕市场,快速反应,立足研发,打造品牌,做到了市场不萎缩、发展不减速,保障了企业平稳较快发展,展示出玲珑集团强有力的核心竞争力。

在品牌营销上,玲珑集团始终坚持“信誉为

本、用户至上”的经营理念,以长久经营为宗旨,发展事业型战略合作伙伴,与国内20多家主机厂建立合作关系,发展区域代理100多家,建立服务营销网点3万多个,并且以“玲珑家苑”和“千店工程”为主线,建立了规范化、档次化,集营销、服务、管理于一体的终端销售体系。在国际市场上,发展年销售额超2000万美元的客户8个,超5000万美元的客户2个,高档子午线轮胎产品出口比例达到80%,90%以上的出口产品为自有品牌。销售网络的稳定性和产品质量在民族品牌中首屈一指。玲珑集团2008年的销售收入为102亿元,出口创汇6.5亿美元,出口创汇居全国第一。美国轮胎特保案以来,国内客户纷纷要求增加订单,帮助企业转移国际市场的销售压力,而美国以外的国外客户也主动增大玲珑轮胎采购量,美国前六大客户则表示继续保持正常的业务合作,10月份,60%的美国市场订单正常发货。

正是因为玲珑人的专业、专心、专注,所以玲珑集团才会在形势突变时处变不惊,在风雨来时雷打不动。随着年产1200万套高性能轿车子午线轮胎项目的建设,2011年年底玲珑集团在调整产品结构的基础上,轮胎年总产量将达到4000万套,销售收入突破200亿元。

刘纯宝 孙松涛

双星集团深度挖掘市场

2008年以来,面对金融危机带来的不利因素,特别是日趋激烈的市场竞争形势,双星集团引导市场经营人员认识到竞争需要有打赢的精神,从危机中抓机遇,变危机为商机,正确认识危机,勇敢挑战危机,沉着应对危机,在新的市场竞争面前,主动争市场、抢市场、夺市场、能拼、敢卖、会销售,销售文化、销售理念、销售管理,认真研究客户,想办法开发客户,树立商战中打赢的精神。在金融危机暴发1周年,不少企业仍深陷困境之时,双星集团却在战危机中取得累累硕果,鞋、轮胎、机械等销售全面开花,而且创出历史最好水平。

2009年2~4月,双星橡塑机械有限公司子午线轮胎项目组业务员跑遍了山东地区,行程1.5万km,终于跟踪到山东某橡胶集团扩产项目将

再次逐步启动,一期招标主要包括 14 台双模硫化机及其他通用设备。但是,要拿下这个订单却非常困难,危机导致行业内其他知名橡塑企业库存严重积压,现在纷纷降价抛售,竞争异常激烈。该项目组制定了多种方案,从多个方面寻找突破口,发挥双星“200%名牌服务”的优势,以每月定期免费检修、不限时上门服务等亮点,让客户花同样的钱享受到质量、服务双重保障,最终以较高价格签下了 14 台双模硫化机订单。双星派出的 24 h 不限时服务的服务队,还赢得了“服务先锋队”的美誉。5 月份客户上第二批设备时,没有招标就直接签订了近 2 000 万元的合同。

3 月份,双星轮胎华东片区市场 3 人小组走访福建市场,得知石狮某地轮胎市场需求量很大,但实际调查发现只有几家“不成气候”的修补胎店。在一筹莫展时,双星轮胎华东片区市场 3 人小组发现一辆送轮胎的货车,立即打车跟随,在一个很偏僻的渔村找到了几乎垄断当地轮胎市场的轮胎经销商,他对双星人员的出现感到非常意外,因为之前从没有人能主动找到他。和双星人的缘分让他将同行业同一档次的其它品牌拒之门外,他说:“我看重的就是双星人这种永不放弃的精神”。

双星轮胎京津冀市场 3 人小组业务经理为了有效提高双星轮胎在当地的知名度,携带宣传画册和促销单走向市场,走进矿山,深入工地,到车队、停车场,与司机面对面宣传双星轮胎,讲解双星轮胎促销政策,宣传“购买双星轮胎赠送双星鞋”的优惠活动,专门为终端司机量身定做了轮胎使用与维护培训教材,还现场给代理商义务讲解销售知识,受到了代理及业务人员的好评,将服务做到家门口。沧州黄骅县一轮胎销售中心在当地轮胎市场影响较大,但对双星的品牌缺乏认识。在这种情况下,双星轮胎京津冀市场 3 人小组一次次拜访,并宣传双星文化,最终赢得了客户信任,使双星轮胎在黄骅县的 1 个月的销售额就超过了 150 万元。

江西省是一个多山的地区,对轮胎强度和耐磨性能要求很高,按照市场需求,双星东风轮胎销售公司业务员将市场信息及时反馈给公司,设计出了一种适应山地路况的加强型越野轮胎,产品

投放市场,受到广大用户的好评,销量也随之增长。今年上半年,双星轮胎在江西、福建市场的销售量比去年同期增长了 64%。

今年以来,双星东风轮胎公司半钢轮胎日产量突破 1.1 万条,创造了建厂 40 年来的历史最高记录;海江公司高档 KEDS 鞋班产量达到 3 000 双,打破了韩国等外资企业保持多年的班产纪录;1~8 月份,双星鞋类出口创汇达到 2 600 万美元,实现了翻番增长,创历史最好水平。

双星东风轮胎公司开发的抗刺扎轿车轮胎,钉子扎进去也不漏气,成为市场的新亮点,而青岛双星轮胎公司则开发了高档无内胎轮胎、全钢雪地轮胎、轻卡全钢子午线轮胎、20 层级“载重王”、“长途王”等 11 个规格、47 个新产品,实现了产品的专业化、系列化、高档化。中原轮胎公司形成了八大系列 43 个规格的特色技术产品。

今年以来,按照“团队创新”策略,双星集团旗下的三大轮胎公司打破工厂界限,进行联合作战。双星东风轮胎公司承包了青岛双星轮胎的斜交轮胎厂,中原轮胎公司承包了青岛双星轮胎公司轻卡轮胎厂,青岛双星轮胎公司承包了双星东风轮胎公司的全钢子午胎厂。三大公司打破了条条块块的限制,紧密协调,集合智慧,创造了短短数天就实现大型农业轮胎投产的新产品试制奇迹。

双星还持续开展全员性岗位创新竞赛活动,在不到一年的时间里双星各行各业实现创新近 5 000 项,创造效益 4 亿多元,创造新操作法 500 个,实现小改小革 2 000 项。青岛双星轮胎公司在全员创新的推动下,先后进行了三角胶输送带、钢丝圈输送带、胎面输送带等八大工艺零距离项目的改造,创造了国内同行业前所未有的工艺新标准,实现了生产过程中轮胎不落地,质量控制达到国际先进水平。

另外,双星集团还对传统的营销手段进行了创新。其中,改变以往的轮胎代理经营的营销模式,建起了 30 多家双星轮胎专营店和经营平台,掌握了市场主动权,而通过让利争市场,仅为一大型汽车公司配套就一次性签下了 1.8 亿元的订单。

据了解,在欧美市场轮胎需求下滑 2/3 以上

的严峻形势下,双星集团通过向南美、非洲、中东、东南亚等发展中地区和以俄罗斯、乌克兰为主的东欧国家和地区转移,实现了订单的稳步增长,7月份以来,更是达到了每月10万条的定单,创出了轮胎出口的历史最好水平。

而双星推出的购买双星轮胎赠送双星鞋服的“双鞋联动”也很有推动力,甚至有约旦的客商不远万里来到双星集团现场订货。

从美国轮胎特保案对双星的影响来看,双星半钢轮胎每月出口额500万美元,其中出口美国的占一半,目前双星正在开始向其他国家市场开拓;全钢轮胎则没有影响,因为刚出现危机的时候,双星就开始在全球寻找商机,相继打开了南美、中东、欧洲市场。

王开良 门国锋 林刚

米其林公布企业绩效报告

据英国《轮胎与配件》报道,米其林集团已公布第四版企业绩效(PRM)报告。该报告侧重总结2007~2008年期间米其林在企业绩效可持续发展过程中所取得的成就,即围绕轮胎寿命的5个阶段(轮胎设计、原材料选择与采购、轮胎制造、

轮胎销售、轮胎使用与报废回收)开展绩效管理。

这份80页的文件介绍了米其林重视行驶机动性和轮胎行业必须重视轮胎各个阶段评估的观点,以及采取的措施和达到的目标。该报告的主要内容如下(用图表说明轮胎的5个寿命阶段,以及米其林持续改进取得成效的主要领域)。

1. 米其林公司在新型节能轮胎领域所取得的进展,以及即将在欧洲、美国建立环保轮胎消费者信息系统的章程。

2. 米其林社区环保绩效的体现,以及MEF(米其林社区环保覆盖区)指示器的进展。

3. 米其林在维护厂区生态体系方面的对策。

4. 米其林在特种轮胎产品线方面持续改进所取得的成果。

5. 与轮胎相关的道路安全事件。

这份报告还强调了米其林在实施可持续发展战略的同时,在很多其他领域也在不断取得新的进展,其中包括:厂区工作生活的质量(安全性、工效学、工作环境的质量)、工作场所的多样性、社区关系、供应商资质、米其林车队解决方案所产生的实用性储值和报废轮胎回收利用方面的进展。目前为止,该报告的法文版已经挂在公司网站上(michelin.com),英文版也即将出炉。邓海燕

欢迎订阅《中国轮胎资源综合利用》

《中国轮胎资源综合利用》由中国轮胎翻修与循环利用协会主办,是专注于中国轮胎资源循环利用领域的专业期刊,是翻新轮胎、再生胶、胶粉、橡胶助剂、橡胶制品、废橡胶热裂解等业界人士必读的杂志。

本刊订户遍布国内各地,读者覆盖了轮胎翻新与循环利用行业、资源综合利用行业、环境保护行业、橡胶及原材料行业、机械设备行业以及高等院校、科研院所的相关专业人士。

2009年《中国轮胎资源综合利用》经过全新改版,增加了信息量,扩大了发行量,全彩印刷,图文并茂。2010年定价:每期15元,全年180元(共12期),挂号邮寄另需每期4元,全年230元。

付款方式如下。

1. 银行汇款

开户银行:北京银行甘家口支行

银行账号:0315500120105247749

收款人:《中国轮胎资源综合利用》杂志社

2. 邮局汇款

地址:北京市西城区月坛北街25号3号楼3319房间 邮编:100834

收款人:《中国轮胎资源综合利用》杂志社

联系方式

单位地址:北京市西城区月坛北街25号3号楼3319房间 邮编:100834

联系人:李树仁 手机:13810846518

电话:010-68392937 传真:68392949

E-mail:lishuren7451@163.com