

遍认为,轮胎行业在完成从斜交轮胎到子午线轮胎的产品转型后,当前正经历着又一场新的巨大变革。汽车与轮胎整体性能研究和产品智能化必将成为行业科技的主攻方向。智能汽车、智能轮胎也将成为未来市场的主导,国内轮胎企业应及时抓住这场变革的主动权,开拓更加广阔的发展空间。汽车电子产品是高附加值工业产品。随着科技的发展,人们对汽车的要求越来越高,已不仅仅限于“代步工具”,而要求汽车要发挥多功能作用,汽车电子系统随之蓬勃发展起来,汽车电子的研发、生产已成为一大产业。目前,发达国家汽车所用的电子装置价值约占汽车整车成本的25%左右,而我国国产车仅占5%左右,国内汽车电子工业具有良好的发展空间。此次三角集团与美国SUNCREST公司、中科院在汽车电子领域开展战略性合作,进一步拓展了该企业的经营范围,为该公司提供了新的市场机遇。

据悉,三方在2003年将合资建立一家以设计、开发、生产、推广汽车安全电子系统为主业的公司,根据发展需要,再稳步向“智能汽车”电子系统的其它领域拓展业务。

随着汽车工业的发展和人们对轮胎安全性能要求的提高,“智能轮胎技术”悄然兴起。智能轮胎技术是运用现代传感器技术、现代通讯技术、现代信息处理技术实现对轮胎内部的气压、温度等关键参数进行自动测量和数据处理,并将结果直观提供给汽车驾驶员以增加行驶安全性的技术,是传统制造业实现信息化的新领域,将引发21世纪的轮胎新技术革命。目前,国外几大轮胎公司正与通讯电子技术公司进行合作开发该项技术,并取得了初步成果,有些已转化为商业产品。智能轮胎在国内属于新生事物,有着良好的商业前景和市场潜力。三角智能轮胎研究开发中心的成立,有利于提高国内轮胎行业在轮胎高端产品上的研发能力和整体科技实力。

三角集团与清华大学合作开展的“轮胎与汽车配合性能研究”项目,是将轮胎的动力学特性与汽车的行驶性能建立起相互影响、制约关系的试验研究工作,在国内属前沿领域。该合作项目的开展,可为三角集团在轮胎研究方面

开创出一条新的发展方向,对轮胎的质量提升将会起到积极的促进作用,也将会大大提高三角集团的技术竞争实力。

路 军 于光国

黄海橡胶与经销商商企双赢

日前青岛橡胶集团召开了迎新商企联谊会,在重奖经销商销售精英的同时,进一步与经销商进行了交流沟通。

在联谊会上,两位经销大户——济南泰夏轮胎销售公司的刘万义总经理和临沂总发贸易公司的王宗发经理,二位不但获得了公司奖励优秀经销商的出国考察名额,还分别拿到了处于青岛市黄金地段、东部新区奥林山庄一套价值50多万元的三居室新房钥匙。会上,销售额排名前六名的经销大户和超千万元的新经销商也高兴的拿到了出国考察奖和最佳新户奖。这是自去年以来黄海橡胶实施共同双赢市场战略,继奖励优秀经销商小轿车之后又一次大力度的奖励政策兑现。

2002年,黄海橡胶在内抓管理、外树形象的同时,适时采取了积极务实、准确定位的市场战略,并先后出台了对经销黄海轮胎的有功之臣进行奖车、出国考察、奖励住房的激励政策。新的市场战略和激励政策有效调动了经销商们的积极性,成为公司稳固旧有市场、开发新市场的有力武器。2002年,高品质的黄海牌子午线轮胎和大规格斜交轮胎供不应求,出现了持续热销火爆场面,企业生产经营蒸蒸日上。双赢战略让商企双方尝足了甜头。

经销商们收获喜悦的同时,企业收获的是生产经营的累累硕果。去年黄海橡胶加速发展的经营目标得以顺利实现,取得了销售收入增长31%,利税利润分别增长56%、41%的好成绩。在盘点过去的同时,黄海橡胶已开始紧锣密鼓备战2003年,制定了全方位的市场战略和售后服务以及网络建设等市场政策,在实施市场机制和与经销商建立长期战略合作伙伴关系的基础上,进一步做大、做强、做优黄海品牌,实现快速发展的奋斗目标。

管蜀萍