

高端市场,加快了进军国际市场步伐,全年出口创汇又创历史新高,突破了 1 亿美元大关,标志着双星内外销“两条腿走路”战略取得重大成功。

在鞋类出口方面,他们首先寻求新的出口品种增长点,推出了系列化新品,加大了注射鞋、冷粘鞋、全胶鞋的出口力度,开发的冷粘童鞋、全胶鞋、拖鞋等受到国外消费者的青睐。其次,借广交会等展会契机,争取新客户,加大与跨国公司的合作。再者,加大定牌加工力度,将有些品种转到南方一些生产厂加工,缓解了出口订单多的压力;同时,他们以信息化赢市场,通过电子商务,扩大国际销售市场。最后是发动全员创新,提高效率,降低成本,为参与国际市场竞争创造了成本优势。各鞋厂发扬拼搏精神,赛飞机、赛轮船,赶交期,及时满足了客户需求。

双星轮胎总公司认真分析轮胎国际市场新形势、新变化,抓住轮胎出口的最好机遇,迅速调整经营思路,新开发了近 20 个国家和地区的市场;为扩大国际市场占有率,双星集团加大对轮胎总公司的投入,扩大生产能力,无内胎子午线轮胎、特殊结构的轮胎,满足了细分化、多极化、个性化的国际轮胎市场需求;同时,完善激励和考核机制,充分调动起业务员开拓国际市场的积极性,他们积极推介“双星”自主品牌,提高了双星轮胎国际市场知名度和影响力。双星轮胎总公司还深入开展岗位质量竞赛,为创造名牌精品提供了保证。2004 年 9 月份,双星全钢子午线轮胎荣膺“中国名牌”。特别是轮胎总公司领导和员工积极开展各种技术、工艺、管理等创新竞赛活动,有效地消化了原材料涨价等给企业带来的不利因素,为双星轮胎出口赢得了价格优势。一系列措施,使双星轮胎出口扩大到美国、澳大利亚、马来西亚、韩国、欧洲等 110 多个国家和地区。王开良

库珀品牌将全面进入中国

库珀公司主席 Dattilo 先生日前表示,中国有 6~7 亿的轮胎潜在用户,发展前景广阔。该公司计划 2005 年在中国取得 10 亿美元以上的销售额。同时希望依靠并购或合资方式获得供应当地

市场产品的生产能力,库珀品牌将全面进入中国。

库珀公司在中国昆山与台湾省建大橡胶工业股份公司投资 2 亿美元的轮胎工厂目前正在建设中,计划 2006 年投产,2008 年形成年产 1000 万条轮胎的生产能力。除此之外,库珀公司还在杭州中策橡胶股份公司贴牌生产乘用车轮胎、轻型卡车轮胎及中型载重子午线轮胎。库珀公司正考虑向中国市场提供原配轮胎,以提升自己的品牌价值,并加强了同建大的合作,成为建大轮胎在北美地区的独家经销商。丁 晶

河南风神工业叉车轮胎 正式投入生产

2005 年元月,随着河南风神轮胎股份有限公司 28×9-15-12PR、6.00-9-10PR、6.50-10-10PR、7.00-12-12PR,花纹为 IN-3 的 4 个规格工业叉车轮胎相继投产,标志着一个新的轮胎系列的正式产生——工业车辆轮胎系列。

近几年来,随着载重斜交轮胎市场的日趋饱和,载重斜交轮胎的发展受到一定的限制,该公司把斜交轮胎的发展方向转向工程机械轮胎、大规格农业轮胎和工业车辆轮胎,以开拓新的市场,扩大斜交轮胎的生存空间,同时提高公司经济效益。经过几年的开发生产,工程机械轮胎和大规格农业轮胎的发展已初见成效,于是该公司开始将工业车辆轮胎的生产提到了日程。2004 年上半年技术人员对工业叉车轮胎配套及零销市场进行了深入的调查,收集市场信息,有不少配套厂和客户表示愿意配套或销售该公司的工业车辆轮胎,希望尽快开发叉车轮胎。于是该公司确定先期开发 4 个市场销量最大的轮胎规格,并于 2004 年年底将 4 个产品成功试制出来,产品经室内试验,轮胎外缘尺寸和各项物理机械性能完全达到家标准要求 and 预期设计,并且小批量轮胎已在公司进行了实际使用试验,取得了较满意的效果。

该 4 个规格轮胎的正式投产,填补了该公司产品系列的一个空白,必将产生较好的经济效益,同时也为开发其它规格的工业车辆轮胎奠定了基础。何红卫