

向花纹基部裂口性能,提高轮胎耐磨性能,设计开发了新配方 114、L107;根据硫化测温情况,开发新配方 805、1106,调整硫化速度匹配,改善了配方的加工工艺性能,且降低了生产成本,年可为公司节约 20 余万元;研发 1808 新垫带配方,改善垫带嘴子部位抗老化裂口性能,提高垫带胶的硬度,每千克胶料可节约成本 0.06 元。

目前,该部正致力于 10.00-20、12.00-20 加深花纹自卸车胎、矿山专用轮胎系列以及无内胎轮胎和有内胎工程轮胎系列的设计开发,实现斜交轮胎规格品种的系列化、多样化,以期满足不同的市场需求。

董兆清

双星以“价值战”战胜“价格战”

中国经过 20 多年的改革开放,消费群体的结构正发生着巨大的变化,消费观念在改变,消费者变的越来越挑剔,再加上原材料价格的居高不下、行业的无序竞争、价格战的持续上演、国际化征途中频遭壁垒……,使许多企业如履薄冰。企业应该如何适应这种变化多端的局面?

双星集团公司总裁汪海认为:企业的唯一出路是自主创新,以“价值”战胜“价格”。

自主创新重在攻克核心技术,谁拥有核心技术,谁就拥有了市场,谁就拥有了核心竞争力。具体到如何应对变化莫测的市场,他归纳了三条:

一是掌握了市场信息。掌握行业的发展、市场的变化、销售的情况,根据市场的变化来组织生产。二是在产品计划安排上,做到高中低档产品同时组织,保证质量,例如,“双星时装鞋”由过去 30 多元一双降到目前 10 多元一双,降价幅度在一倍以上,可是仍旧不亏损,就在于双星集团能够在保证质量的前提下,通过自主创新,能够把成本降下来,企业的产品结构、产品价位、工厂组织产品时适应了市场变化。三是进高端市场,高档产品做到用料好、做工精细,避免大众化。双星集团开发中心的试制车间,就是专门研究高标准、高质量、高做工的高档鞋,做到专人、专线,来满足高端市场和特殊市场的需求。

打自主创新牌,双星发挥大企业集团、行业领军企业的骨干核心作用,加强以信息化带动

工业化,制定技术创新战略,加大技术核心竞争力的开发与培育,在产学研合作与技术创新国际化方面,都取得了长足的进步。在鞋类产品及其配套产品与技术方面,双星专业网球鞋以轻量化技术、橡塑发泡技术、高耐磨弹性片技术等取得的成果,使得该产品达到世界先进水平。双星集团开发的高透明度耐磨大底,不仅耐磨度达到了国家标准,克服了因透明性要求高不能使用某些添加剂的要求,而且透明度达到了国际先进水平。开发的橡胶柱型气垫皮鞋、气囊式气垫皮鞋、外置式气垫皮鞋获得实用新型专利。同华东理工大学联合开发纳米材料运动鞋,经过了国家权威部门和政府部门(中国制鞋标准化中心、青岛市经委)的鉴定。在专业鞋开发方面形成了多品种、系列化、专业化,其中双星专业网球鞋、专业羽毛球鞋通过青岛市级鉴定,并申报了国家级新产品。开发研制的多功能透气吸湿防臭环保鞋垫已成功批量生产,并应用于双星高档运动鞋上。在轮胎产品方面,研制开发了半钢子午线轿车轮胎,产品技术含量达到国际先进水平,提高了双星产品的市场竞争能力。继 9 月份,双星轮胎在获得中国名牌的基础上,11 月 25 日,双星轮胎总公司生产的新结构“超级单胎”385/65R22.5 全钢载重无内胎子午线轮胎、高性能新结构系列驱动轮载重子午线轮胎、新花纹高性能前轮专用斜交载重轮胎、新结构全钢轻卡子午线轮胎、新结构高性能拖轮载重全钢子午线轮胎、轻量化载重全钢子午线轮胎、城市公交专用斜交载重轮胎等 7 个轮胎新产品通过青岛专家组的鉴定,认为 7 个项目均达到了国内、国际同类产品先进水平。在机械设备方面,成功开发 XM270、GK400 密炼机、子午线轮胎一次法成型机、子午线轮胎压延机、子午线轮胎裁断机,子午线轮胎成型智能机械手等。

在市场竞争中,价格战的后果不仅是让厂家的利润变得越来越薄,而且让经销商面临着越来越大的风险。长期卖不赚钱的产品,再有实力的渠道商也会扛不住,谁将是市场最后的赢家?汪海认为:以自主创新占领市场,打价值战,而非价格战。

张艾丽