

马来西亚等国的产品成本低, 国外产品具有品牌优势, 汇率变动, 劳动力成本上升等, 这些不利因素都使乳胶行业的发展面临巨大的困难。行业竞争激烈, 我们必须积极应对, 练好内功, 加强管理, 加快科技进步, 培育人才, 做好产品结构调整, 引进新技术, 开发新产品。

首先, 进一步加强企业管理。加强管理是企业永恒的主题。随着经济的发展, 对企业管理的要求不断提高, 管理理念不断更新, 新的管理方法、技术不断呈现。因此, 乳胶行业要紧跟管理发展的要求, 结合企业的实际情况, 更新管理理念, 学习先进适用的管理技术, 提高企业管理水平, 发现、培养和引进人才, 增强企业的核心竞争力。

其次, 要加快科技进步和创新步伐。企业要积极采用新工艺、新技术、新设备, 提高劳动生产率, 提质降耗, 降低成本。行业要加大对科技进步和创新的投入, 骨干企业要利用企业优势, 开发新产品。各企业要做好节能减排工作, 节约资源, 保护环境。加强国内外同行的交流与合作, 提升乳胶行业的科技进步和创新水平, 提高产品的竞争力。

第三, 做好产品结构调整。优胜劣汰是市场

竞争的选择, 国内外市场对乳胶制品的需求在增长, 如何生产出适销对路的产品是企业面对的共同课题。因此, 企业要认真分析自身的优势和不足, 扬长避短, 生产市场欢迎、质量优良、价格适宜的产品, 淘汰落后产品。拓宽视野, 发展与生殖健康相关的产品, 这是企业发展的一条思路。同时, 企业要重视品牌的培育工作。目前我国乳胶制品生产量位列世界第 3, 却没有叫得响的品牌产品, 更不用说在国际上享有声誉的品牌产品。因此, 乳胶行业在注重国内品牌培育的基础上, 要争取以国内知名品牌扩大出口。

总之, 乳胶行业面临着严峻的形势, 乳胶行业的生产经营还未走出谷底, 虽然全行业经济效益开始向好, 但企业面临的困难也不少, 特别是美国对从中国进口的轮胎实施特保案, 将对我国的橡胶行业产生严重的负面影响。因此, 我们要进一步坚定信心, 认真分析行业面临的形势, 进一步争取国家政策扶持, 建立公平有序的市场竞争秩序, 加强市场监管, 保护诚信经营者的利益; 充分利用各种有利因素, 依靠企业的共同努力, 坚持科学发展, 克服困难, 不断创新, 更好地推动乳胶行业的健康发展。

风神公司品牌战略策划工程启动

日前, 风神轮胎股份有限公司举行品牌战略(BTS)策划工程启动仪式, 该项工程的开展展示出风神公司提高品牌战略管理水平、加快品牌国际化建设的决心。中国化工橡胶总公司总经理、风神轮胎股份有限公司董事长和党委书记曹朝阳, 上海复为品牌策划有限公司(该项目合作企业)总经理陈洪涌出席启动仪式。

在启动仪式上曹朝阳说, 风神公司经过近年来的高速发展, 在行业内已经拥有较大的影响力, 公司在品牌建设方面已做了很多工作, 风神品牌价值逐年增长, 目前已达 34.78 亿元, 但现有品牌价值难以有效支撑公司未来的高速发展, 公司真正的价值还不能通过品牌价值得到充分体现; 实施品牌策划是企业价值最大化的需要, 同质量产品, 名牌产品的价格比不是名牌产品的价格高数

倍, 这表明了品牌对产品价值的影响; 实施品牌策划是构建公司资产体系的需要, 品牌是企业无形资产, 品牌资产有时发挥的作用比企业资产更大。风神公司是中国化工橡胶总公司轮胎板块内的龙头企业。目前, 总公司内的 4 个轮胎企业共有品牌 50 多个, 但真正有影响力的很少。风神公司的品牌策划应站在总公司轮胎板块的高度, 为总公司轮胎板块品牌的整体提升打下基础、搭好平台。

风神公司品牌战略策划工程的目的一是通过专业的品牌策划团队, 分析公司现有品牌的支撑体系, 针对轮胎这个特殊产品的特点, 找准品牌定位, 构建能支撑公司发展的品牌体系; 二是根据公司的高、中、低端产品, 形成公司产品“家谱”体系, 做到各种产品有哪些规格、分别适用于什么使用条件等一目了然; 三是挖掘产品和企业价值, 挖掘产品亮点, 改变目前单纯卖产品的营销模式, 进一步提高产品附加值; 四是形成风神品牌推广、保值增值的方案。

闫春保