

胎企业先后多次对我厂进行了考察和技术交流,2002年,又在桂林召开了首届中国轮胎硫化机技术创新推广会,向参加会议的国内轮胎厂商代表们介绍企业的技术创新成果。

一系列的对外、对内交流活动,扩大了企业的知名度,使企业为子午线轮胎成套生产设备国产化所做的工作被市场了解,企业的产品产量逐年上台阶,2001年企业完成销售收入6972万元,2002年企业完成销售收入12762万元,全年累计完成新产品产值7470.1万元,新产品产值率达到61.6%,创汇73.11万美元,占出口产品的67.1%。2003年预计销售额可达到2.5亿元。

科技创新拓出新天地

面对市场低迷饱和,原材料大幅度涨价等诸多不利因素,双星集团大力推进管理和科技创新,围绕企业建设热点、难点展开技术攻关,取得了一批重要科研成果。截止5月,双星集团已完成小改小革项目510项,创效1574万元。

应用新工艺、新材料,推动科技创新。如从运用新材料、改造老设备入手,研制开发新的一次发泡模压拖鞋配方,生产拖鞋12万双就创效2.48万元;研发的冷凝水回收利用装置,每年节约近15万元;双星轮胎公司仅提高合成橡胶用量年可降低生产成本1800万元。

改造老工艺、老设备。为使一线操作工认识到“创新并不神秘,创新就在身边”,他们发动全员

参与创新,以员工名字命名的小改小革项目层出不穷:如“永玲上子母扣”法、“任可红上搭带”法、“金伯娟上松紧”法、“郝增英捆帮”法、“李传明沿搭带”法等等,提高了劳动效率,节约了成本,提高了效益。

瞄准市场,加大开发适应市场的新品种,以“新、多、快、低”策略拉动了市场销售。

款式“新”。调整产品结构和开发设计思路,产品开发“跨年研究、跨季生产、跨月储备”,抢在市场前面。并请开发人员多次到义乌、温州等市场进行调查,及时掌握市场信息。他们开发的“情网”鞋、学生凉鞋、劳保鞋等新品,通过前期试销后,销量一路攀高。

品种“多”。紧跟市场步伐,掌握市场信息。做到“你有我变、你变我新”,以平均每天开发9款的速度,定期推出一批新品种,打破了品种单一局面,赢得市场销售先机。

开发“快”。缩短开发周期,由原来人工打制样品,改为微机辅助设计定样,新品推出时间由原来1个月以上缩短到10天左右,缩短了设计周期。他们还将市场经营人员请到工厂订货、征求意见,“零距离”沟通,加大了产品开发速度,确保了新产品在市场上的竞争力。

成本“低”。在新工艺上创新降低成本,以“高中档款式低档价位”参与市场竞争。如一季度投产的圣火足球鞋、飞人足球鞋等5个品种即创效益119.6万元。另外,桑迪女鞋、吉祥女鞋、DA足球鞋等,普遍被市场看好。多花色、低成本,产品出现了供不应求的热销局面。

张艾丽

《国内外橡胶制品配方手册》优惠销售

为满足广大技术人员的需要,我站特举办《国内外橡胶制品配方手册》优惠销售活动,每套原价300元,现优惠价200元(含邮费)。欢迎广大业内人士踊跃订购!

银行汇款请汇至北京橡胶工业研究设计院科研部,开户行:北京工行翠微路支行永定路分理处,帐号:02000049090033009-53(配方手册)。

邮局汇款请汇至全国橡胶工业信息总站,详细地址:北京市海淀区阜石路早19号 北京橡胶工业研究设计院内,邮编:100039。

联系人:杨 静

电话:(010)51338150

传真:(010)68164371

全国橡胶工业信息总站