

新都滞后。尤其是翻新轮胎,目前还没有一个专门的研究机构,何能研发?要说研发,也不一定非的原始创新,更不必盲目追求高新,关键是需要和实用。为此,不妨先“用新”。

4 新的案例

当前,我国翻胎行业最新的方法仍然是国外 80 年代和 90 年代的预硫化条形胎面翻新法,工程轮胎采用的是无模硫化,也是同期引进的。长期以来,真正国内创新的方法一直还是空白。最近,值得国人骄傲的两个成功案例,均为世界先进水平,且都申请了多项专利,属于自有知识产权。一是天智澳新公司的“预应力有骨架环形胎面翻新法”;二是青岛国人研究院和国盛达公司联合开发的“胎冠注胶并移模罐式硫化法”。

5 新的借鉴

与新胎一样,若翻胎也是一哄而上,必然也产能过剩,杀价竞争。当前,翻胎有产能不足问题,更有质量不硬弊端,因此要上就应高质量。可见把事情做正确和做正确事情,只能“疑似”而非“全等”。看到今天的斜交轮胎全面亏损,就不难想象明天的全钢子午线轮胎命运如何。那么,当初上斜交轮胎时,为何不上一些全钢子午线轮胎?今日上翻胎,为何不捷足先登,直接上新法翻胎?

当前的“汽车发烧”,“轮胎发热”,各地还在趋同建设。其结果,前车可鉴 22 个上市家电企业,1999 年利润 35 亿,2000 年降到 10 亿,2001 年亏损 28 亿。令人奇怪的是,我们如此世界轮胎大

国,耗胶世界第二,轮胎产量世界第三,翻新比才 30:1;而世界第一强国,美国的翻新比则是 9:1。可为何都争上新胎,而没有一个像样的轮胎厂去扩建翻胎。如果说,市场经济的目标是追求利润,那么产能过剩的价格导向,必然是利润下降,直至亏损。不论是落后还是先进,也不管是旧还是新,都是物缺为贵。美国的西部淘金热,发大财的并非淘金者,而是独辟蹊径的找水者,卖水成了最大的暴发户。可见,投资者别看不起翻胎,现在广东、福建沿海一带,翻胎厂全部发了财,而内地的交通密布,汽车流量又多,像样的翻胎厂没有几个,冷翻法更是凤毛麟角,有钱没处投,还到处寻找高科技项目。高科技也未必现实。如光纤生产线,一轰高价引进了几十条,很快就降价走低,致使资不抵债,利不抵息,令投资者叫苦不迭。而我们现年产约 1.6 亿条新胎(包括引进和进口车原配胎),每年至少约有 3000 万条可翻新胎。随着汽车和公路的大发展,要不了几年,产量将达 2 亿条。好的胎体可翻修 4~6 次,而我们现有的翻胎量也不过 400~500 万条。尤其是全钢子午线轮胎正在大上特上,一条载重新胎多在 1000 元以上,若以平均每条 1500 元计算,买一条旧胎体也不过 100 元,翻新后卖到 700 元,也赚一半,且使用寿命接近新胎。况且翻胎利润又可超过新胎,何乐而不为?

在当前,我国一派过剩经济之声中,如此好的市场和前景,又是如此稀缺的加工,可谓风景独好,为何没人如“找水者”那样情有独钟?值得三思。展望 2004 年,翻胎能否火一把?

三工集团召开 2003 年工作总结大会

2004 年 1 月 12 日,三工集团召开 2003 年工作总结大会。在过去的一年里,在全体员工的共同努力下,公司坚持以经济效益为中心,加大投入力度,增加产能,壮大实力,加快发展步伐,严格内部管理,狠抓成本控制,树立质量意识,狠抓质量控制,确保质量稳定提高,努力抢占市场,加大人力资源开发和管理,提高企业的整体管理水平。

克服了“非典”时期和原材料涨价等种种不利因素,全年完成产品销售收入 5.62 亿元,实现利税 4145 万元,利润总额为 3174 万元,实缴税金 890 万元,其中,出口创汇 700 万美元,同比总长 168%。

大会在总结过去一年工作成绩的同时,也部署了下一年的工作任务,动员公司上下,进一步统一思想认识,振奋精神,认清形势,克服困难,确保公司在新的一年里争取更大的成功。

邱少波