

相关行业

双星橡机高端挺进 逆势走强

随着全球金融危机的不断加深和蔓延,机械行业竞争日趋激烈,同质化产品的利润空间越来越小,橡塑机械生产企业面临着前所未有的生存与发展难题。双星机械总公司橡机公司在危机中增强信心,寻找商机,力挺高端市场,加快实施高端战略,从高端寻突破,向创新要份额,通过不断提升高端产品的技术研发能力,加速创新,提升质量,向“高端多元化”迈进,跳出了低端同质化产品竞争的圈子,大大增强了企业抗危机能力。

1 以技术研发为核心,调整结构进高端

橡机产品属于国家重点鼓励发展的装备制造业,符合国家产业结构发展方向。子午线轮胎机械是我国大力发展节能环保子午线轮胎的前提和保证。双星橡机过去产品结构比较单一,面对日趋激烈的市场竞争形势,按照双星集团的总体部署,双星橡机确立了“以高质量、高档次、高利润产品为方向,实现产品精细化、专业化、高档化,进高端赢市场”的发展思路,逐步淘汰了小型炼胶机等低端产品,将重点转向了以成型机为主的高端产品,将销售对象从民营企业扩大到了大型国有企业、外资知名企业等,并抓住国家拉动内需,出台装备制造业调整振兴规划政策的机遇,把销售重点转向国家重点扶持的项目上来。

通过推行“重大创新立项”、“创新重奖机制”等措施,加快新产品开发,并派技术人员走出去,加强与科研院所合作等,学习同行业的技术优势,结合实际创造属于自己的核心技术和产品。2008年以来,双星橡机先后开发出半钢两次法成型机、液压式轮胎定型硫化机、机械式轮胎定型硫化机、全自动胶片冷却线、S15 PR 压力机、新型成型机后压车装置、双滑道金属鼓等十几种新产品。其

中半钢两次法成型机一段主机和液压式轮胎定型硫化机顺利通过国家橡胶机械质量监督检验中心鉴定,达到国际先进水平。另外,双星橡机生产的成型机系列产品还顺利通过了青岛市经贸委组织的专家评审,被成功列入2009年青岛名牌培育计划。高端产品不断出现,极大地增强了双星橡机市场竞争力,成为双星橡机新的利润增长点。

双星橡机“变坐商为行商,主动找市场,抢订单”。2008年,在双星橡机公司销售额中,成型机、双模硫化机、大型炼胶机等高端产品销售额的比例分别占到17%,54%,12%,而其它通用产品销售额仅占12.8%,双星橡机迅速打开高端产品市场,向橡机行业名牌行列挺进。

2 以质量为保证,做精做细赢市场

随着市场形势的日趋严峻,双星橡机清醒地认识到,在激烈的市场竞争中,只有靠过硬的质量才能赢得客户的信任,才能占领市场,赢得竞争。对此,双星橡机坚持“市场越困难,越要狠抓产品质量不放松”的原则,通过采取一系列措施,练好质量内功,为战胜危机打下了质量基础。

为树立员工“质量无小事”的意识,双星橡机开展了“诚信质量大讨论”等一系列教育活动,增强了广大员工的质量意识,为挺进高端奠定了基础;举办“精细化质量作业培训班”等一系列高端培训班,使员工熟悉了高端产品的加工、装配制作要领,为制作高端产品打下了良好的基础;创新质量管理体系和方法,建立了生产-销售-技术-售后服务“四位一体”的管理模式,提高了产品质量和生产效率;开展“争创诚信质量品牌”等竞赛,用竞赛的形势引导员工转到高标准、高质量的发展目标上来,形成了人人重视质量的良好氛围。

通过狠抓产品质量,大大提高了双星橡机产品档次,使产品向“高、精、尖、细”迅速提升。

3 以创新为动力,持续改进提质上量

只有加大创新力度,才能提高应对危机的能力。双星橡机围绕创新研发这个核心,加大“团队创新”力度,加快了进高端步伐。

为让更多员工主动参与到创新中来,双星橡机创新组织方法、激励机制和帮扶机制等,使创新

实现了亲情化、市场化、专业化和精细化。如为发扬团队创新精神,双星橡机组建了“同学创新团队”、“姊妹创新团队”、“夫妻创新团队”、“校友创新团队”等 10 余个“亲情创新团队”,激发了创新激情,增强了创新势力;在创新激励政策上形成了“首创比例提成制、推广比例提成制、两级评比双次奖励制、大项目重奖制”等创新激励机制,调动了员工创新的主观能动性;双星橡机还组织创新能手、创新标兵、质量标兵成立了“标兵创新服务小组”,负责对车间员工进行创新发动、帮扶,为其提供技术、人力支持,使各种个人无法解决的创新难题顺利实施。通过加快老产品优化改造、新产品加速推出等工作,双星橡机提升了产品档次、降低了产品成本、提高了产品性能、增强了市场竞争力。2008 年 10 月份,双星橡机借助开展“双星橡机高端产品鉴定会”,成功邀请中外客商 65 人,17 个轮胎生产企业到该公司参观,签订了 2 400 万元的订单。另外,双星橡机积极开拓国外市场,成功开拓了泰国子午线轮胎设备市场,并与意大利合作开发了实心轮胎成型机,与韩国一公司合作开发了全自动胶片冷却线,将双模硫化机成功推向越南、缅甸、朝鲜、印度、斯里兰卡、印尼等市场。

王开良 石发辉 李常伟

2008 年我国橡胶机械行业 高位回落

据中国化工装备协会橡胶机械专业委员会对全国 27 家主要橡胶机械厂家 2008 年主要经济指标统计,2008 年上半年,我国橡胶机械行业维持高位运行,但下半年受到全球性金融风暴影响出现明显回落,经济效益出现拐点,但出口创汇获得跳跃式发展。

1 橡胶机械增速放慢

2008 年,27 家主要橡胶机械厂家橡胶机械销售收入为 62.7 亿元,比 2007 年增长 6.6%,以此推算我国橡胶机械总销售收入达到 85 亿元,比 2007 年增长 4.9%,增长速度在近年来首次低于 2 位数。全年橡胶机械销售形势表现为水火两重

天现象。上半年橡胶机械企业产品供不应求。大多橡机厂家都加班加点,满负荷工作,一些企业只能靠加大外委力度以满足市场需求。上半年橡胶机械销售收入增长达到 18% 以上。进入 10 月后,橡胶机械销售状况急剧变坏,许多企业在第四季度新承接订单为零,一些之前签订的合同由于橡胶行业不景气而延期交货或取消。27 家企业中有 14 家销售收入比 2007 年同比下降,下降企业超过半数,较大幅度增长只有 4 家,其它 7 家与 2007 年基本持平或小幅增长。没有一家企业产品销售率比 2007 年增长。

2 橡胶机械格局发生较大变化

2008 年,青岛高校软控股份公司和益阳橡胶塑料机械集团有限公司销售收入增长速度分别达到 74.1% 和 15.4%。2008 年我国橡胶机械行业前三甲为天津赛象、高校软控及益阳橡塑,3 家企业销售收入均突破 1 亿美元大关,这是我国橡胶机械行业首次突破 1 亿美元大关。3 家企业有一个共同特点,即产品品种较多,结构较合理,近年新产品开发走在行业前列。产品品种丰富企业相对产品单一结构企业,抗市场风险能力较强,受到金融风暴影响较小。

2008 年我国主要橡胶机械企业销售收入前 12 名依次为天津赛象 84 178 万元,青岛高校软控 80 880 万元,益阳橡塑 72 442 万元,桂林橡机 62 912 万元,福建三明 52 478 万元,大连橡塑 48 461 万元,青岛双星机械 28 189 万元,北京敬业 26 410 万元,上海精元 25 000 万元,北京航空 22 320 万元,桂林橡胶设计院 22 276 万元,四川亚西 17 800 万元。挤入前十“强”新面孔只有青岛双星机械一家。

3 企业效益普遍下降

从上报利润统计,行业总体利润下降 13%,为近年来首次负增长。大多数企业比 2007 年下降,3 家企业出现亏损。2008 年是我国橡胶机械行业运行环境较差的一年。年初南方雪灾、人民币升值、原材料价格大幅上涨等因素给橡胶机械行业巨大的压力。下半年原材料价格较大幅度下降了,但是订单也大幅减少了。利润突破 2 000 万企业有 4