

发展个性化产品为主导，积极调整产品结构，细分市场，不仅实现了产业进高端，而且取得了抢占先机、化危为机的主动权。

经济危机以来，双星有着许多创新方面的例子。例如，双星青岛轮胎公司销售和研发部门加强协作，针对国内外市场先后开发出43个轮胎新产品，包括高档轮胎、无内胎轻卡胎、消费型小规格全钢胎、雪地专用轮胎、公交车轮胎等等，对促进双星轮胎抢占市场起到了重要作用；再如，双星东风轮胎公司还自主研发开发出防弹、



汪海

防刺扎轿车胎，并在祖国六十周年国庆阅兵导弹汽车上使用，打破了过去防弹轮胎只能依赖进口的局面；此外，双星中原轮胎公司抓住国家政策向农业产业化转移的机遇，立足农业，开发农用轮胎，加快由轻卡胎为主向农业轮胎为主的产品结构调整步伐，已形成5个品种系列，包括轻卡胎29个规格、农业轮胎40个规格（其中大型农业胎13个规格）、发家胎25个规格、矿山胎4个规格，销售收入稳步提升。

轮胎国际市场变幻莫测，经济危机令欧美等发达国家出现了对轮胎需求急剧萎缩的情况。双星对全球市场的各种变化保持高度的敏感性，并积极应对，采取创新的营销策略，实行国内国外两条腿走路，实施配套市场和零售市场两手抓的步骤，从而很快找准了新市场，找到了新商机，深挖了国内外市场潜力，向南美、非洲、中东、东南亚等发展中国家和以俄罗斯、乌克兰为主的东欧国家和地区转移，国内也扩大了整车配套与修配网点的渗透，实现了产销量月稳步增长。

在销售模式上，双星也极善于创新。集团充分利用多元化产业优势，开展了“人鞋促车‘鞋’，车‘鞋’带人鞋”的促销活动。在同行业其他一些厂家纷纷限产、停产，市场萎缩的时候，双星轮胎依靠“购双星轮胎送双星鞋”的活动，迅速抢占市场，产量屡屡突破历史最高纪录。使双星集团三个轮胎生产基地很快恢复到危机前的正常水平，甚至创出历史最好水平，鞋业和机械生产经营比危机前还好，双星率先回到了快速

发展的轨道。

双星在应对国际金融危机的实践中，进一步认识到，企业要始终保持平稳较快的发展，根本出路在于科学地创新。只有加快发展方式转变和产品结构升级，依靠技术升级，依靠新产品、新规格的不断开发，依靠营销方式的创新，形成核心竞争力，才能具备战胜各种困难的坚强实力。在新的一年里，双星集团要继续战胜自己，永不满足。继续抓好内部股份制试点的推广工作，通过内部股份制和经济

实体大承包的改革和创新，创出适应市场竞争、符合双星长远发展的管理新模式，并在2010年年底达到“质量最好、产量最高、库存最少、周转最快、成本最低、效益最大”的新要求。

## REP: 以技术先导和全面服务 迎复苏

2009是不寻常的一年，席卷全球的经济危机对REP这样主要面向中高端用户的设备厂家影响很大，全球主要市场的业务都有不同程度的下滑，尤其是上半年，这一点相信我们所有的欧美同行都感同身受。

面临困境，REP公司调整了全球的布局，完成了公司架构的重组，以相对灵活的工作时间来应对市场的起伏。在此基础上，REP加速了在培训和技术方面的推进，积极向市场推广大幅



王笑波

缩短硫化时间和改善制品均匀性的最新TurboCure技术，这贴近和推动了客户工厂节能增效的全局型需求。

从下半年开始，中高端的市场出现复苏迹象，投资的限制慢慢消融，这不仅表现在传统的汽车零部件领域，更在电力、军工、铁路方面同时展开。但总体上对REP这一档次的

的高端设备的需求仍然是相对谨慎的。

2010会是复苏的一年，但是不同层次的厂家对市场的解读会有不同，出于对汇率变动，进出口政策等大环境的依赖，我们将保持低调的乐观，但对下半年的上扬则充满期待。我们将继续夯实现存的整体阶梯式的产品线，以原装的高端REP G9设备，替代进口的RTIP设备和经济型的先进先出RT-AXS设备来丰富给用户的选择，同时保持在卧式H型，鄂式C型设备上的更新。我们注意到市场对特性设备的需求在显著增加，所以REP有信心为2010年的中国市场引入更多特大型注射机，双色注射机，旋转注射机，TPR/TPE注射机，穿梭式注射机，LSR液体硅胶注射机，这是技术含量较高而REP又有传统优势的所在。

在中国市场的深耕离不开合作伙伴的支持，东毓公司在2009年保持了健康的发展，下半年更是多有斩获，我们将加强双方的合作，以期更完美地贴近客户需求。

技术先导和全面服务将是我们在2010年强化市场的手段，REP希望通过自己的努力，大力推广TurboCure技术，把高效节能的硫化理念更深深地植入到中国市场。

我们期望对于质量、性能、效率、安全等因素的综合考量可以相当程度地冲淡市场对于低价格的过分追捧，持续的技术进步是全球主要市场的普适法则，中国市场也不会例外。

## MicroPoise: 提供最优性价比轮胎检测设备

作为世界著名的轮胎与车轮总成检测设备制造专家，美国MicroPoise检测设备有限公司以其90年的经验与技术积累在全球轮胎工业和汽车工业领域持续为客户提供优质的检测设备及售后服务。尽管全球经济危机对欧美汽车产业造成极大影响，但相比2008年，MicroPoise的销售业绩仍然有10%的增长，这得益于公司在亚洲如中国、印度和越南等，在东欧如匈牙利、捷克等的积极布局，大力拓展市场业务。

相较于中国同行的轮胎检测设备，尽管MicroPoise检测设备价格比较高，但仍然受到越来越多的中国轮胎用户接受与选用。这是因为，MicroPoise检测设备高精度、