

首批双星彩色轮胎驰骋齐鲁大地



▶双星彩色轮胎进市场新闻发布会现场,汪海总裁答记者问。



“你需求什么我就做什么”,“什么颜色的车,配什么颜色的胎”,“只要你定色、定量、定时,我就能做出你想要的轮胎”,双星彩色轮胎适用于轿车、军车、越野车、载重车等各种车型,消费者可以自由选择,实现个性化定制,更彰显个性,更时尚靓丽,更适应国防需要。

中央电视台新闻联播、光明日报、山东电视台等几百家新闻媒体第一时间进行了宣传报道,引起了国内外上千家商家、用户及时尚化、个性化群体的关注,纷纷电话咨询和订购。

为了满足齐鲁人对双星彩色轮胎的期望,双星把首批下线的124条彩色轮胎首先投向了山

东,让首批齐鲁人用上双星彩色轮胎,真正让你的生活“更个性、更时尚、更精彩”。

双星第一单彩色轮胎在济南成功装车启程,让齐鲁人率先“尝鲜”,首批用上双星彩色轮胎的一位用户高兴地说:“双星彩色轮胎靓丽、个性、时尚,我很高兴成为第一批双星彩色轮胎的用户。”

“一个企业只有不断创新,永不满足的创新,才能持续发展,双星有多行业并存、多工艺渗透借鉴的优势,有为中国人争光的精神和志气,就一定能够做出自己的个性特色产品。事实证明,中国人不比外国人差。”双星集团总裁汪海带领双星人树立了轮胎民族品牌的新形象,展示了中国民族企业的力量。

双星为什么要研制彩色轮胎

——双星集团总裁汪海答疑

研制彩色轮胎是一种中国情结

为什么要做彩色轮胎呢?有3个原因。目前美国企业对我们打压,所以我们下决心一定不能只是跟在外国企业的后面学技术,而应该超越他们,这就需要技术创新。外国人为了制约中国轮胎企业的发展,设置了种种技术壁垒。我们往美国出口轮胎,他设了各种技术壁垒。比如轮胎噪音不能超过多少,摩擦产生的废气不能超过多少等。轮胎噪音能超过发动机的噪音吗?摩擦产生的废气能超过发动机的尾气吗?明显这是他们设置的各种壁垒。这是其一。

第二,他们还用反倾销来打压我们,最可笑的是美国用轮胎特保来打压我们。法规是美国人制定的,法官也是美国人,他们既当运动员,又当裁判员。这是在实实在打在打压中国轮胎。加入WTO那是我们的荣誉,但所有世贸规则都是他们制定的,他们可以随意实施对我们的制裁。

双星彩色轮胎是自己的技术

彩色轮胎的研制和研发,在整个操作上与传统的黑色轮胎完全不同。用原来的工艺操作是根本不可能生产出彩色轮胎的。为了做成这个彩色轮胎,我们专门拉出来一个老车间进行了装修改造,前后搞了两年。对不起,工艺部分没让大家看,因为是商业秘密。我们在工艺上创新,就是要向全世界轮胎行业证明,双星轮胎是世界轮胎中的一枝奇葩。

大家知道,双星过去是以给人做

第三,跨国公司的侵略。发达国家的轮胎企业近几年是既掌握技术,又掌控了市场,还操纵了原材料,价格由他们说了算,他说高就高,他说低就低。应该说这是他们的一种侵略,但你看不见。这就是跨国公司对我们的剥削。还有跨国公司利用品牌对我们的剥削。同样是我做的鞋,卖200、300元都不好卖,但只要一划上个钩子,就是800到1000元,你不是上当吗?还有我穿的这个衣服,在欧洲可能就得1000欧元,在中国也要一两千块,但料子都是中国的,也是中国人做的,只要贴上外国的牌子,马上价格就上去了。实际上这是对我们的一种剥削,看不见的剥削。

改革开放,在座的各位当时很多还是小孩儿。我告诉你们,中国生产的生活必需品,在全世界是做得最好的、最丰富的,价格也是最低的。他们用他们的品牌占领了我们的心灵,看不见的,又影响了我们几代人。这是什么问题?这不是侵略是什么?所以我们就是要对这种打压进行反击。彩色轮胎,既然你做不出来,我们做出来了,我们价格就要高,我就要要价。说得大一点,中国企业要发展;说得再大一点,这是为中国人争气,为中国人争光。

其实我们2009年的时候就做出了彩色轮胎,来了一批南非的客户,当时就要下单,我们说这不行,我们还在试验阶段,合格了再进入市场。这说明彩色轮胎非常有市场。

那它的价格呢,肯定要比黑色的轮胎贵。一条彩色轮胎2000多块钱,4条轮胎要8000块钱左右吧。这种个性化、市场化的轮胎与我们一般通用的轮胎价格肯定是不一样的。这个价格体现出技术含量,体现出核心技术,体现出中国人做的轮胎不比外国人的差,而且更好。我们的彩色轮胎是定色制、定时制、定量制,在座的各位记者同

志,你们要红色的、黄色的、绿色的,会后登记一下,完全按照你的要求去做,你说价格 shouldn't 应该贵?但相信这个价格是合理的。

一个企业只有不断创新,才有永不满足地创新,才能发展。一个企业永远要跟着时代走,跟着市场的变化、人们思想的变化和时代的变化,跟不上这个变化,那么你就被时代淘汰,被市场淘汰。我们研究这个彩色轮胎,就是分析了我们中国随着改革开放生活水平的提高,随着80后、90后以及以后更年轻的人,他们对时尚的需求。我们对市场的分析研究,也使我们看到了这个市场发展的前景,所以我们做了这个决策。我相信我们这个彩色轮胎一定会受到我们年轻的、时尚的、个性的消费者的欢迎。

当然,一个新的东西想让大家一下子完全能够接受,这是不可能的。但我相信这个市场前景非常好。

工艺与制鞋工艺相互借鉴,相互融合,克服多种技术困难,从原料配方到工艺制定,进行了上千次的试验,创造出属于中国人自己的核心技术。这是世界轮胎发展史上的一次重大变革。彩色轮胎首先颜色鲜艳,从颜色上来讲,黑和红相比,黑的污染要超过红。从环保上我举个例子,就证明了这个轮胎环保安全。我刚讲了牛筋底是透明的,穿的鞋就好于黑色的,而且使用寿命是好于一般的黑色,不可能比

底还好看。我们这个创新在全国橡胶行业得了个二等奖,还在全国第一次科技大会上获奖。现在这个工程师已经去世了,就是为了中国的合成胶研发累死的。但这个技术,这种精神,我们一直坚持到现在。给人做的鞋可以五颜六色,给汽车做的鞋颜色为什么不可以丰富多彩,个性时尚?双星正是看到了这一点,所以坚信轮胎颜色也可以丰富多彩个性化。

在工艺技术上,我们将轮胎制造

原来黑色的差,光这个颜色就需要工程师一两年的研究,颜色怎么变化,非常复杂,但我们有做人鞋的经验,所以说两年多的时间研究出这个彩色的轮胎还不准确,这其实是我们30多年的经验成果!这是双星鞋实现多彩定制后,双星又一次为汽车生产出“五彩鞋”。

我一直不同意有的人的观点,说现在的青年不好,我们这次彩色轮胎的研发工程师基本都是70后、80后,你怎么说,他们怎么干,为了补齐一个数据,连续几天不休息。你现在看到这个硫化变色演示,硫化前的颜色和硫化后的颜色不一样,这都是我们70后、80后工程师做的,通过研发这个彩色轮胎,我们培养了一批双星自己的70后、80后研发工程师。这些新一代的双星人其实就是社会上所说的农民工。比如,做出这个双色商标的就是双星生产线上的一帮农民工,做了20多年配料工作,炼胶的老工

双星为什么要坚持民族品牌

双星是中国国内第一家上市的制鞋企业。上世纪末,在投资新项目时,我就考虑,上汽车上啤酒不如上轮胎,因为做鞋和做轮胎都需要橡胶原料,起码这个领域我懂。所以我就说3个亿我必须用来上轮胎。后来市里把一个要破产的轮胎企业交给我,我用这笔钱上了钢丝胎。就是这样发展起来的。

我们这个青岛企业怎么又跑到十堰来了?7年前,湖北省领导希望双星接手十堰的东风轮胎厂,我当时也是很紧张,这么有名的企业,要是搞不好,砸了双星的牌子是小事,赔了那么一大笔国有资产是大事。但是我又一想,凭什么中国人就搞不好自己的企业呢?难道一定要外国企业来兼并吗?我一咬牙,接了。当时十堰当地人都不理解,不接受,我到十堰,刚下火车,“双星滚回去,汪海滚回去”的标语赫然在眼前,厂门口围着几百名东风的职工,许多人不看好,说一个做鞋的,能管好做轮胎的?我说,能给人做鞋,就能给

车做鞋,关键是你有没有自己的技术,有没有自己的管理,有没有自己的精神!双星没有被吓退,我们坚持了下来,东风轮胎变成双星东风轮胎以后两年,东风轮胎就成为为中国轮胎十大民族品牌之一。

我们当初为了学外国的技术,交了高昂的学费,买了他所谓的核心技术,现在看全是骗人的,二流货!我就给你们举个简单例子,做轮胎的那个帘子布,压5条线6条线,用的时候就得一段一段地叠上一点才能压住。这个技术是从国外学来的,之后我们发现,这套技术只适用于拖拉机啊什么的低档车胎,因为它跑起来就不平啊,就影响速度啊!一定要外国企业来兼并吗?我一咬牙,大胆创新,解决了这个难题。别以为这个没什么,轿车轮胎一跑就是四五个小时,而且速度都很快,这个技术难题不解决,轮胎质量档次都上不去。我们这个彩色胎在做性能测试时,按国家规定要高速持续跑34个小时,我们最多跑了54

个小时还没坏。我们在试验的时候找了出租车。为什么找出租车试验呢?因为出租车跑得狠,它的磨损,它的使用,就是最好的验证。

近年来,随着世界经济的发展,西方发达国家对中国的技术制约越来越厉害,特别是轮胎行业。最典型的就是美国的轮胎特保案。所以期望别人能同情你,帮你,死了吧!中国的轮胎企业只有不断创新,掌握轮胎制造的核心技术,才能在国际轮胎市场站住脚。



就用到生产假冒伪劣产品上了。所以外国人怕我们,知道我们这个民族的厉害。

早在改革开放的初期,我们就提出了只有反思维才能创造奇迹的创新理论,并不断大量实践创新,使双星鞋业获得了中国的第一个驰名商标。2002年,我们抓住中国轮胎行业调整重组重新洗牌的机遇,积极实施了战略转型,主动涉足了轮胎行业,短时间内创出了中国轮胎十大民族品牌之一。可以说,既继承传统优秀的、又借鉴外国先进的,创造自己有特色的,这是双星持续发展的动力。创造属于中国人自己的核心技术,是双星人持续创新的目标。面对西方发达国家给中国轮胎行业带来越来越多的困难和阻力,双星打破了100多年来黑色轮胎的历史,打破了轮胎行业的老工艺、老技术、老结构、老配方,创造了双星特色的新工艺、新技术,创新了轮胎工业发展的新时代,这就是中国人的力量。

我们坚信,这个彩色轮胎,改变了中国轮胎无创新的历史,它将会对双星民族品牌的轮胎带来大的发展和提高。更重要的意义是让外国人知道,中国人并不比他们差。他们只认那些规矩,只会走4个边,不知道还可以走对角线。我跟外国人谈判,后来气得我不去谈了,叫我的总经理去谈,我在宾馆睡觉。中国人既可以走4个边,也可以走对角线。这就是中国人聪明的地方。当然,中国人的这种智慧领导好了就能发展,领导不好