

# 雪燕展翅 再立新功

## 双丝光双烧毛高档纯棉T恤衫填补国内空白

### 山东雪燕集团公司倍受领导、专家、商家称赞

舒高洁

### 一、雪燕报春 春潮涌动

今年的春天来得特别早。正月初三刚过，山东雪燕(集团)公司便派出专车去接家住外地的职工上班了。新春伊始，雪燕(集团)公司到处是一派热火朝天的大干景象。当祖国大地上千家万户还沉浸于合家团聚、庆祝佳节的祥和气氛中时，3月3日至5日，山东雪燕(集团)公司96年“双丝光、双烧毛纯棉T恤”新产品发布会在淄博鲁中宾馆召开。全国各地商业单位参会踊跃，共有130余家的280名代表参加了会议，且多是名商场、大公司，有北京赛特商场、北京王府井百货大楼、北京燕莎商场、郑州亚细亚集团、无锡商业大厦等，全国商业系统百强企业就来了50多家。中央、省、市新闻单位记者也一起出席了会议。该公司展示了双丝双烧毛纯棉T恤衫共十五个系列220个花色品种的新产品，向与会代表塑造了一个崭新的五彩缤纷的高档精品T恤世界。以其高科技含量、时代设计和纯棉品质、真丝感受、自然风味倡导起中国'96T恤消费的个性理念。引起了与会代表的强烈呼应和一致好评，定货额一下子突破6000万元，其中双丝双烧T恤衫31.6万件，单丝单烧14.1万件。

新产品发布会的信息通过《文汇报》、《工商时报》、《山东商报》、《淄博日报》、《淄博晚报》及省、市电视台向全国报道后，反响极大，会后全国各地来电来函或直接来人络绎不绝。唐山百货大楼、天津商场、湖北襄都精品大厦、太原天龙大厦等到企业寻求业务合作，订货额达500万元。3月23日至25日，'96春季全国针织品交易会于上海召开，山东雪燕(集团)公司率先开发研制的填补国内空白的

双丝光、双烧毛纯棉T恤衫再度赢得与会代表的青睐，改变了以往针织产品北方从南方进、北方产品在南方打不开市场的局面。上海、广州、南京、福州、广西等地的大公司、各商场纷纷与雪燕洽谈结缘，订货额突破2000万元，成为上海'96春季全国针织品交易会的T恤交易大户。

“一年之计在于春”，春天，带给人们的是无限生机和希望。通过这两个春季产品订货会，山东雪燕(集团)公司向全国展示了较强的技术实力，开拓了广阔的市场前景。

### 二、商家称赞 专家肯定

雪燕的魅力究竟在何处?

韩国衣恋集团公司代理王江伟说：我在全国各地做过多年的外贸单子，但象山东雪燕(集团)公司这样拥有国际九十年代先进水平的成龙配套现代化生产线的厂家国内还没有。一流的设备加上一流的管理为雪燕的腾飞奠定了基础。北京赛特商场的代表说：去年我们就与雪燕合作得比较愉快，今年推出的新产品其柔软、丝光度均超过了国内同类产品，可与国外名牌媲美，市场潜力很大。郑州亚细亚集团的代表说：从雪燕牌双丝光双烧毛纯棉T恤衫的诞生，看到了



全国政协副主席王光美在雪燕(集团)公司的展销处驻足观看

雪燕人的志气和实力，看到了我国针织产品的发展方向，我们将为雪燕的腾飞和我们集团的发展携手并肩共同努力。

一个产品的先进与否需要科学鉴定。省科委、省经委、省纺织厅等部门的专家作了如下的鉴定意见：

1、该产品采用高支精梳棉纱，是经特殊加工和先进的后整理工艺研制开发的色织提花针织品，具有真丝般的光泽、手感柔软、骨爽、吸湿、透气等特点，服装款式大方，制做精细考究，是集科技、生产为一体的高档针织品。该产品填补国内空白。

2、生产工艺合理可行，生产手段先进完备，产品质量稳定，可以

批量生产。  
3、该产品的开发成功，开辟了针织产品高附加值的新领域，推动了针织工业的技术进步，取得了较好的经济效益和社会效益，发展前景广阔。

### 三、领导支持 雪燕自勉

今年2月29日至3月2日，在北京'96淄博工业产品展销洽谈会上，中央政治局委员、国务院副总理姜春云，全国政协副主席王光美，在省市领导陪同下到山东雪燕(集团)公司的展位视察。当听了李书坤市长汇报淄博开发的双丝双烧产品填补国内空白时，姜春云副总理说：“能开发出填补国内空白的纯棉产品，说明了山东确实是由纺织大省向纺织强省迈进，展示了山东针织工业的后劲和潜力。”政协副主席王光美同志在山东雪燕集团展销处驻足观看交谈了五分多钟，对雪燕T恤给予了充分肯定，并勉励雪燕集团再接再厉，争创国优名牌。

3月24日，中国纺织总会副会长许坤元在省市有关领导的陪同下参观了山东雪燕(集团)公司。他以行内的眼光对织造、印染、漂洗、丝光、定型、刺绣、CAD制版、裁剪等几十个工序一一作了现场考察。许会长边走边称赞：“一边作指示，一边提建议。当公司陪同人员汇报说烧毛机在三楼，需上转楼梯，不好上，且烧毛工段下班时，许会长说：“工人能上，我为啥不能上?工人不上班不要紧，我看看你们的设备。”就这样年近60岁的许会长顺着转梯一步一步登上了三楼，看完了烧毛机，听了棉纱在“火”中“行走”的工艺流程介绍后才算放心。视察结束后，许会长的结论是：“产品没的说，企业不得了”，给省、市有关领导的指示是：一定要给予山东雪燕(集团)公司全方位的支持。领导的支持给了雪燕公司极大的鼓舞，他们立志不断向新的高峰攀登。



国务院副总理姜春云在观看雪燕(集团)公司的产品。

### 四、高瞻远瞩 雪燕翱翔

不爭不抢是庸人，错过机遇是罪人。对山东雪燕(集团)公司的董事长兼总经理狄俊三来说，深谙自己所肩负的责任。在他的带领下，山东雪燕(集团)公司从不见经传的小厂发展成为集科研、生产、经营为一体的大型企业。他坚持不懈地大步跨步、高起点进行技术改造，织造、印染、制衣现代化生产线成龙配套，高细密度(28针)提花大圆机、纱线丝光烧毛机、坯布丝光烧毛机均为全国首创，固定资产增值8000万元，大大增强了整体竞争力。他坚持不懈地推进产品更新换代，十年四任当家产品个个响当当，营销网络覆盖了全国23个省、市和80%以上的大中城市，辐射美、日、韩、澳等十多个国家、地区。他超前决策组建雪燕(集团)公司，进一步增强了企业抗击市场风浪的能力，走出了雪燕发展史上具有战略意义的关键一步。谈到雪燕高档纯棉双丝光双烧毛T恤衫的研制成功，狄总经理有自己独到的见解。他常说，企业本身应有一个长远的发展思路，即应着眼于实力的不断壮大，着眼于对市场的长期把握及占有。不树立大市场、大发展的观念，仅把眼光盯在有限的空间内，就不可能有大的发展。当国内对“T恤+牛仔”还很陌生的时候，他先后三次去美国，就在著名的迪斯尼乐园的外面抽样调查，各个国家熙熙攘攘的人流中，穿T恤的竟达70%，这直接引发狄俊三下定决心上T恤，并且“上就上国际第一流的，干就干别人干不了的”决策。从西方几个



狄俊三，高级经济师，山东雪燕(集团)公司董事长兼总经理。

国家转了一圈回来，考察结果是对纯棉加工的最高工艺就是双丝双烧。

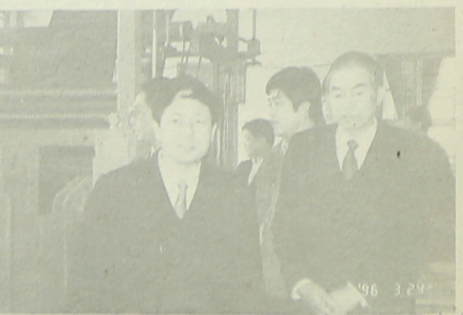
双丝双烧是什么，对国内来说至今仍是一个崭新的服装品质新概念。所谓“双丝光”，就是通过双丝光(印染术语)处理，赋予纯棉制品真丝般的质感、光泽饱满圆润，所谓“双烧毛”，就是每根棉纱都经过两次火的“洗礼”，烧去周边的细毛，改变其内在结构，使纱线柔软细滑。但如果上双丝双烧，不能消化吸收这全新的设备及技术，能不能承担这巨大的资金压力，很多人都在为老狄捏着一把汗，任何一个环节解决不好，都会让企业在市场中跌得鼻青脸肿。

老狄就是老狄，硬是凭着敢冒大风险、敢于超前决策的大将风范，多年如一日，咬定青山不放松，从一无资金、二无先例可循起步，追求卓越，在一个又一个艰难曲折面前不低头，在重重困难面前不弯腰，历尽五个寒暑，在各级政府、银行及社会各界的支持下，终于迎来了今天灿烂的曙光。如果说机遇永远垂青于那些永不停止勇于探索的人的话，事业的初步成功理应属于老狄及他带领的雪燕人，是对他们辛勤耕耘的回报。

### 五、建功立业 奉献社会

人是社会的一个分子，企业是社会经济的一个细胞。山东雪燕(集团)公司作为社会主义大厦的一砖一瓦，从她诞生的那一刻起，便把为社会提供更好的服务及产品、美化人民的生活作为自己的终极目标。正因为如此，雪燕赢得了社会各界的广泛支持，树立了较高的信誉。也正因此，当雪燕高档纯棉T恤以其自然舒适、导汗透气、光泽挺阔、柔顺细滑等优点，显示出独领潮流的市场魅力时，当焕然一新的纯棉概念逐步为国人所认识、所体感时，当双丝双烧技术工艺正在对现有的国内市场和出口贸易产生强烈的冲击时，雪燕人首先想到的是对社会负责，是对消费者负责。在3月9日全公司组织的双丝双烧产品会战誓师大会上，狄俊三总经理坚定地说：“我们要象爱护自己的眼睛一样，爱护雪燕的信誉，谁砸雪燕的牌子，谁对质量不负责，就砸谁的饭碗。”细微之处同样显示了雪燕人的风骨与气魄。为方便消费者，保护消费者权益，他们建立了以名优商家为主覆盖全国的营销网络，为使大家更多地了解雪燕，他们策划了一个整套的双丝双烧概念推广方案，为保证产品品质，在企业内部推出了ISO9000标准认证，他们要通过自己的百倍努力，为国人送去真挚的爱心和潇洒舒适的感受。“一年成功，三年称雄”的市场目标激励着雪燕人正以高昂的热情投入到发展大业中来。一个属于中国人的T恤名牌正在崛起。

我们期待雪燕更多的捷报传来。



中国纺织总会副会长许坤元、省纺织厅戴顺林副厅长到雪燕(集团)公司视察。