

## 揭阳市实施工业名牌战略研讨会上的讲话

副市长 杨如龙

(一九九六年十一月二十日)

同志们：

这次市委、市政府召开工业名牌战略研讨会，主要是交流、总结我市发展名牌的经验、做法。研讨如何进一步扶持发展我市的名牌产品和骨干企业，实现“工业立市”的战略目标。研讨会上，江市长就实施名牌战略的问题做了重要讲话，部分市直单位和企业领导也发了言，还有不少企业提供了书面材料，介绍了企业的发展情况和发展规划，提出了很多很好的意见。我认为，这次研讨会是开得成功的，有成效的，将会进一步推动我市经济向前发展。下面。我就听了大家发言后的一些思考，讲3点意见。

### 一、名牌在推动经济和社会发展中发挥了重要作用

这次研讨会，大家对名牌的作用有了比较清晰的认识，名牌在当今社会和经济发展中所起的作用越来越大。我赞同大家对名牌的看法，就是企业产品应达到：产品好，质量高，覆盖面广；科技含量高，开发储备能力强。名牌是一个国家、一个地区、一个企业经济实力、科技水平和产品竞争能力的重要标志。大力发展名牌产品，对于促进企业提高产品质量、实现增长方式的转变、推进规模经济、优化产品结构、提高经济效益以及带动整个行业和地区经济的发展，都具有十分重要的作用。当今市场竞争是产品的竞争，产

品竞争实质上是质量的竞争，而质量的竞争最终将通过品牌的竞争来实现。可以说，名牌是市场竞争获胜的法宝。从我国目前家用电器市场上看，几乎全是 20% 的名牌产品垄断着 80% 的市场，而且不仅是家电行业，其他行业也如此。在上个月开幕的第八十届广交会上，国优名牌产品备受客商青睐。比如家用名牌电器安徽的美菱和青岛的海尔在开幕当天就分别成交了 3000 多万美元和 5000 多万美元，交易独占鳌头。我市参展的一些名牌产品交易也比较活跃。市场是名牌的天下，这句话一点不假。名牌已经渗透到经济发展与社会生活的各个方面，左右着人们的消费行为。对这一点，在座的企业家比我的体会可能更深刻，我就不多讲了。名牌在我市的情况下又如何呢？同样，名牌对我市经济的发展也发挥了重要作用。

改革开放以来，特别是建市 4 年多来，我市国民经济得到了持续、快速、健康的发展，以工业为主体的经济总量不断增加，企业规模和生产能力不断扩大。去年，全市全部工业总产值达到了 257.5 亿元，比建市之初的 1992 年增长了 3 倍多，增长速度是相当快的。经过几年来的发展，我市已初步形成了以医疗器械、空调设备、包装材料、纺织服装、食品饮料、橡胶塑料、建筑材料、医药化工等为主要支柱的工业行业；到去年底，全市已发展各类工业企业 3 万多家。在经济总量和企业规模不断扩大的同时，产品质量也在不断提高，近年来先后开发出新产品、新花色品种 4000 多个，其中有 12 个产品获部优称号，53 个产品获省优称号。这标志着我市的工业已经达到了一定的规模和水平，工业经济增长已成为全市国民经济快速发展的主要推动力。在工业经济快速发展过程中，近年来崛起的一批具有国内先进水平的名牌产品和企业，起到了举足轻重的推动作用。我市先后发展起来的广东威达医疗器械集团公司、吉荣空调设备公司、运通塑料包装公司、天阳橡胶机械公司、

## ● 领导讲话 ●

鹏运服装公司等企业，就是一批技术含量较大、产品档次较高、经济效益较好的高新技术企业和龙头骨干企业。其主导产品医疗器械、空调机在国内市场占有一定的优势，威达公司还成为我市首家股票上市的公司，珠光薄膜产品质量和产销量在全国同行业中名列前茅，碳墨电阻器产量居全国同行业之首，鹏运牌衬衫获全国十大名牌衬衫称号。这些名牌产品产量产值不断扩大，有几千万元的，也有几亿元的，达到了一定规模，产品知名度较高、市场竞争力较强、经济效益较好，有的产品不但畅销国内市场，而且开始跨出国门，正向国际名牌的目标迈进。如今一提起这些名牌产品，都知道这是揭阳的产品，揭阳因此而提高了知名度。我市还有大量的产品，如子午线轮胎活络模具、电焊机、仿瓷产品、渔网、啤酒、石板材、高级彩釉墙地砖等主导产品，目前也具有较大的生产规模和市场竞争优势，正在树立起自己的品牌形象，逐步发展成为名牌产品。这些名牌产品和骨干企业已成为我市经济建设的领头雁，在我市经济与社会发展中发挥了重要作用。

### 二、树立品牌意识，强化质量观念，大力扶持发展名牌产品

市委、市政府对发展名牌产品是重视的，经过几年来的努力，已经创出了一批有一定规模和影响、有效益的名牌产品。但总的来看，我市质量好、知名度高、在国内外市场有相当影响力的名牌产品还很少。名牌产品少、大企业就少，目前我市企业数不少，但大企业占的比例很小，大中型企业只有 24 家，超亿元企业仅 10 多家。这大大制约了我市工业经济的快速增长。要使我市的经济更快发展，实现“工业立市”的发展目标，必须使现有的工业企业有一个大的发展，这就需要下大力气扶持发展一批名牌产品，发挥名牌效益，以名牌来带动我市经济的发展。如果能把现有几家拥有名牌产品的企业产值再提高一倍或者两倍，并带动配套一批相关产品的

发展，达到几亿或几十亿，创造培植一批新名牌产品，那我市的经济就会向前迈上一大步，再上一个新台阶，这是我们召开这次研讨会的目的。如何进一步发展我市的名牌产品和骨干企业呢？结合我市目前企业的实际，我认为，重点要解决好五方面的问题。

(一) 要树立名牌意识。发展名牌，必须有名牌的意识。要提高人们对名牌的认识，特别是要强化广大企业领导者的认识，树立名牌意识。目前有的企业领导者对名牌的理解还存在偏差，没有足够的认识，认为自己企业产品虽不是名牌，可也有一定的销路，过日子没有问题，何必费神费力去搞什么名牌。这种思想是很不利于企业发展的。存在这种思想，至少在认识上有两个不足。一是还没有进入到市场经济的角色中来。要知道，市场名牌化，这是当今市场经济竞争的结果，这一趋势随着市场经济的发展，还会进一步加强，以品牌竞争为目标从事经济活动已势在必行。没有名牌产品，市场竞争始终处于劣势，随时都可能在新一轮的市场竞争中被淘汰。企业要敢于面对市场，在市场竞争中创名牌。一个名牌产品一旦拥有了广大的消费者，只要经营得法，其领导地位就可经久不衰，企业就能立于不败之地。二是还没有看到名牌所蕴藏的无形价值。名牌既是一种产品，同时也是一种无形的资产。有时无形比有形更具价值。工商界的人士就这样说过，即使美国可口可乐公司突然间焚于一场大火，“可口可乐”这个品牌仍可以卖出数百亿美元；前段时间，报纸曾报道海南一家企业生产的鹿龟酒畅销海外，美国一家公司出价3亿元，想买这个牌子，他们看中的就是它的无形价值。一个名牌如果深入人心，那么以这一品牌命名的其他新产品，同样会受到信赖，这是名牌的效应。所以，我们的企业和经济决策部门，要有名牌的意识，要以名牌去占领市场，去发展企业。

(二) 要强化质量观念。树立品牌，创造名牌，最关键的就是

## ● 领导讲话 ●

产品要有过硬的质量。中国质量管理协会的有关专家认为，下世纪将是名牌产品争夺天下的世纪，“市场、质量、名牌”将成为未来3个关键词。我认为这是有道理的，质量是产品的生命，产品是企业的生命。质量好，产品才有生命力，企业才能发展。就我市目前企业情况看，几家龙头骨干企业的名牌产品质量是好的，有的已达到了国际 ISO9000 质量标准，有了进入欧洲市场的“通行证”，有的获得美国 UL 质量认证，拿到了进入美国市场的“护身符”。企业发展潜力巨大。但从总体上看，我市大部分企业产品质量仍不尽如人意，市场竞争力不强，这里除了客观原因，如设备落后，技改不足外，我看改革不深入、管理不科学等主观原因还是占主要的，我们的企业要认真学习邯郸钢铁公司经验，通过改革，加强企业内部管理，优化产品结构，实现经济增长方式的转变。同时围绕品牌进行技术改造和新品种开发，增加产品的技术含量，提高产品质量，质量好，产品才有旺盛的生命力，企业才能发展。

(三) 要推行规模经济。在市场经济条件下，有规模才有好的效益，对于已经创出的名牌产品，努力形成批量和规模生产，不要说起来很好，向你定货，就没有了，批量很小，也就形成不了拳头，发挥不了规模效益。推行规模经济，关键是要组建企业集团，发挥集团优势。我国著名的海尔集团，就是以名牌海尔冰箱为龙头，带出了一个名牌群，形成了名牌企业集团，近 10 年来，该集团先后兼并了 6 家企业，以其雄厚的经济实力消化了 2.95 亿元的亏损额，获得了巨大的经济效益和良好的社会效益。我市也有一批名牌产品和骨干企业，要积极创造条件，以名牌产品和骨干企业为依托，争取组建 10 个以上有影响力、有竞争力的企业集团，努力扩大名牌产品的规模，使我市的经济能够更快发展。

(四) 要以市场为导向。在市场经济条件下，发挥作用的是价

值规律，经济学形象地把价值规律的作用称为“一只看不见的手”。过去计划经济条件下，企业由国家这只手来计划生产，不用企业操心产品销路，现在不同了，企业由政府附属物变为市场主体，企业必须面对市场，以市场为导向来组织生产，组织销售。如果脱离市场，产品就无法实现其价值，企业也就无法发展。关于这一点，我体会较深的，是我们老汕头地区企业对市场研究不够，应该说，改革开放之初，原来汕头地区工业基础比珠江三角好得多，完全有能力首先开拓家电市场，但由于对市场不太重视，观念也没有转变，因而错失了发展机会，相反地，珠三角企业十分重视市场，对市场研究得很透，开发了一代又一代的家电产品，占领了家电市场。我看我们的企业应该很好地研究市场，在市场中成长。

(五) 要重视市场营销策略。市场营销包括许许多多内容，如产品的广告宣传、定价策略、包装装潢、推销艺术、售后服务，甚至企业文化、企业形象等等。市场营销策略是一门科学，在市场经济条件下，企业必须重视研究市场营销问题，不重视这个问题，企业在市场上就处于被动的地位。更谈不上创出有影响力的名牌产品来。曾经有这么一个例子，我国的茅台酒参加一个国际博览会，虽然质量超群，但因其包装粗糙，宣传不够，无人问津，当时推销人员灵机一动，拿着一瓶茅台酒到展厅中央假装不小心摔破，浓郁的酒香立即引起人们的轰动。这个例子给了我们很大的启发，正确的营销策略能发挥大作用。有一个长期困惑国内企业的问题，那就是我们的产品内在质量与国际水平不相上下，却始终无法在国际市场上争得应有地位，即使价格低，也难与国外产品抗衡。常有这样的报道，说我们的名牌产品在国外摆地摊，价格只及国外同类产品的几分之一，为什么？道理非常简单，品牌不“靚”。必须重视营销策略。我市的很多企业对这个问题已经引起重视，并且尝到了甜

## ● 领导讲话 ●

头，但也有部分企业仍然是重生产不重经营，产品积压严重。这些企业需要好好考虑营销策略的问题。

上面讲到的，只是发展名牌产品要认真解决的几个问题。当然，一个企业的发展，还有许多问题如资金、技术、人才等，也都相当重要。我认为，这些问题都是可以找到办法解决的，关键还是人的问题，一是专业人才，二是企业家人才。在大力培育专业人才的同时，必须努力培养一批具有责任心、事业心，适应市场需要，懂技术、善经营、会管理的企业家队伍，塑造出一个企业家群体，发展“能人经济”。

### 三、精心组织引导，加快实施工业名牌战略步伐

实施工业名牌战略，是贯彻中央“抓大放小”改革方针和实现“工业立市”发展目标的重要步骤，具有重大意义。抓大，就是要抓住大企业，抓住名牌产品，使它们有一个大的发展。首先，各级政府和各部门要高度重视此项工作，要把实施工业名牌战略做为一件大事来抓，要组织一个领导机构，专抓此项工作，要落实领导挂钩重点项目责任制，让领导和企业都有紧迫感，加快名牌战略的实施。其次，要认真制订名牌产品发展规划。这次研讨会上，一些企业对今后的发展做了很好的规划，针对性比较强，市里准备综合这次研讨会企业提出的设想，制订一个名牌产品的发展规划。总的原则是要扶持壮大现有几大名牌产品，发展一批骨干企业，组建10家以上企业集团，创新10个以上名牌产品。第三，要制订政策措施，扶持发展名牌产品和骨干企业，银行、税务、财政、外经贸和工商等部门要结合实际，发挥职能作用，扶持名牌产品的发展。市委市政府准备根据这次研讨会上企业提出的意见，出台一个可操作性较强的措施，在税收政策、资源配置、资金扶持、提供服务等方面给予优惠。如优先提供资源，减少税收，落实主办银行等。第

四，各级各部门要为企业发展创造良好的外部环境。要转变工作作风，简化办事手续，提高办事效率，为企业提供高效、优质的服务，切实为企业排忧解难，要把企业当做“下蛋鸡”来关心，不能把其看成“摇钱树”，任意砍伐，要坚决杜绝各种乱收费行为，切实减轻企业负担。总之，政府要“搭好台”，为名牌产品和企业发展创造条件，让企业“唱好戏”，加快工业名牌战略的实施，使我市的工业涌现更多更好的名牌。

同志们，实施工业名牌战略，对实现我市的现代化建设任务具有重大意义，市委市政府对此十分重视，希望各级政府和各部门都来关心名牌产品的发展，支持企业的成长，共同为推动我市经济发展做出努力。