

取胜。而时间也不容许我们积蓄资源后再杀回马枪。因此,摆在我们面前的出路只有联合起来。同一地区大小企业联手组成集团公司或联合体,集聚各方力量,发挥各自优势,形成强有力的拳头企业,才有取胜的可能。因为只有联合才能扬长避短,才能集中有限的资源,只有联合才能加大科技投入,建立自己的开发中心和试验基地,才能充分发挥科技和信息管理。只有联合才能持续发展。一句话,成功的联合是

制胜的法宝。即使在发达的资本主义国家,联合、兼并也是企业增强竞争力的手段。

实际上,在我们行业内部联合并不是一种新思路,曾经作过多次的试探,但大多数以失败而告终。问题在哪里?应加以认真的总结。我认为关键在于集团公司的运行机制和管理体制必须跳出原有框框,必须有所创新。我们的企业家一方面要以振兴民族工业为重,要有顾全大局的胸怀,要有敢与强者拼博的胆略;另一方面也要善于运用市场经济

的法则,制定切实可行的、合法合规的集团公司管理体制和互利互惠的经营机制及激励机制,认真学习国内外著名集团公司的成功经验和管理模式,优秀的企业文化和精神,扫除一切不适应时代发展的陈旧观念,摒弃落后的本位意识,只有这样我们才能迎来明日的辉煌。

振兴中国电焊机制造行业是我们每个焊接工作者义不容辞的责任,让我们共同携手,为进入世界先进行列,努力奋进。W

电焊机行业

如何赢得 WTO 带来的竞争

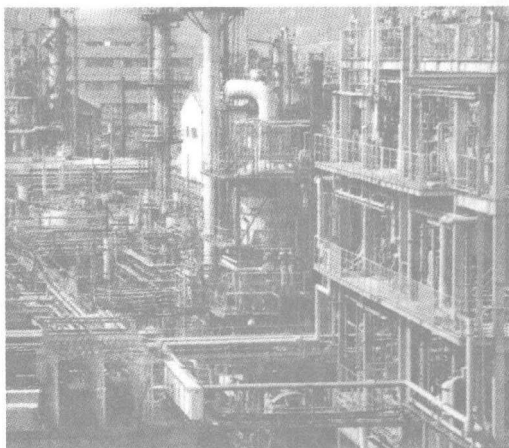
核工业 23 公司连云港项目部技术管理室主任 郑日水

加入 WTO 后,我国电焊机制造企业,无论生产规模大小,都能利用中国劳动力低廉、产品价格相对较低的有利条件,在与国外同类产品的竞争突围中,仍然占有一定的市场份额。但如何面对因加入 WTO 后关税大幅度降低,而削弱了价格优势所带来的挑战?如何在国际化大市场中,守住并扩大已经拥有的市场份额,从而赢得竞争?这是电焊机行业每个生产厂家都要面对的问题。可以说,谁在入世后中赢得了市场,谁就赢得了入世后带来的竞争。

针对这一问题,本人认为:加入 WTO 后,每个生产厂家应很好地分析市场,掌握市场用户的需求,发挥厂家各自优势所在,扬长避短,在产品技改创新中,注重吸收国外的新技术,利用 WTO 引进优质产品、元器件或者强强联手,按中国

企业用户的需求,设计、开发出自己有特色的优质产品。应特别关注大用户,如国有大型安装企业,核电、化工安装企业、制造企业(锅炉、压力容器、核设备),在制造安装过程中,对设备、工艺性能、外形、重量等提出更高的要求,做好优质服务。

从目前来看,许多厂家已经瞄准并打进了这些领域,但与国外产品相比还有一些距离。因此,需要掌握市场动向,了解和抓住用户,开发出新机型,满足用户的各种需求。同时,树立服务意识,把用户看成上帝,及时快速地给用户排忧解难。在生产和服务中,强化管理,提高管理水平,降低成本,也就是提高自己的竞争力。只有这样,才能顺应市场,发展自己,



才能从质量、技术含量、价格、服务等方面使电焊机行业赢得加入 WTO 后带来的竞争。W