

明史、工艺美术史与目前流行时装款式之长,开发了一种别具一格的仿古时装。由于这种时装展示出了中华民族古今服装艺术的绚丽丰姿,而又对款式作了新的改进,从而赢得了市场,跻身于国际有名气的服装行业,创建了名牌企业及名牌产品。

**七、巧着“外衣”美名牌。**一则消息说,我国东北产的人参与南朝鲜的质量可相比美,但因包装质量差,在国际市场上价格只有南朝鲜的四分之一。类似的事,比比皆是。由此可见,即使有了名特优货物,或是企业创出了名产品,还要注重包装,巧着“外衣”,只有把内在的高质量和外在的完美形式统一起来,才能实现名牌产品的整体价值。

**八、抓住奇异扩名牌。**美国有一怀孕5个月的婴儿,出生3个月后体质健壮、喜笑可爱,被人们认为“奇特婴儿。”于是,许多生产经营婴儿营养食品的厂商闻讯而来,用这“奇特婴儿”做广告,以表明自己生产的食品对婴儿健康的良好效果,提高了产品及企业的知名度。

**十、集聚“他山之石”攻名牌。**江苏盐城通宇皮革有限公司先后借助了丰田公司、尼桑公司的名牌系列车搞配套,提高产品技术质量,壮大企业实力,使产品挤上名牌车。汽车摩擦材料获得江苏省优秀新技术、新产品“金牛”奖和国家新技术、新产品“金奖”,畅销美国、南韩等28个国家和地区,并取得了巨大的名牌效益,使企业效益三年翻五番。

**十、加大舆论宣传爆名牌。**一些企业的产品得了名牌以后,企业经营者就坐待“求婚”者上门,对瞬息万变的市场行情闭目塞听,于是使自己的名牌渐渐地失去应变能力。而江苏盐城燕舞集团,每年花费上百万元的资金用于广告宣传,使“燕舞”深入国内千家万户,其名企业、名产品地位在市场上久盛不衰。

**十一、拿起法律武器保名牌。**由于名牌产品信誉好、市场广阔,带来了极好的经营效益。因而,这些也成为一些不法厂商及经营者行假使劣的目标。因此,名牌产品厂家不关注这些情况并运用法律武器维护自己的合法权益,辛苦创

## 建设市场

## 振兴经济

○季新南

1986年,江苏省通州市川港镇曾以“桃花”、“乐乐”电风扇为龙头,带动全镇经济蓬勃发展。那一年,该镇实现工业产值1.01亿元,成为通州市第二个亿元镇。“桃花盛开”和“乐乐进万家”也就成了全镇上下的骄傲。省内外前来参观考察的人络绎不绝。可是,不到3年,由于市场变化等多方面的原因,盛开的“桃花”凋谢了,“乐乐”不乐了,几十家为之配套生产的工厂纷纷倒闭。1990年,全镇工业产值只有5600万元,镇村企业亏损额达2700万元。镇财政连年欠收,镇机关、学校和多数企业发不出工资。

1991年4月,新调整的镇党委、政府领导班子,面对重重困难,深感肩上担子的重大。

他们上任伊始,就深入实际,调查研究从何入手振兴川港经济。在调研中发现川港镇的志浩村,北部和东部分别与姜灶镇、海门县三星镇相邻,地处3个乡镇的交界,早在八十年代农民就自发地做起了绣品交易。当时南通县委黄冰

造的名牌产品就会遭受损害。江苏省盐城市城区工业局善于用法律武器保护自己,从而使获得国家A级的自行车胎、国家金奖的编织离合器面片、江苏省优秀产品奖的高级原子灰等10多种名牌产品健康地发展。

书记在这里考察以后,敏锐地察觉到这是值得重视培植的经济新生点,并根据附近几个乡镇生产经营绣品的实际,提出了建办志浩村绣品市场的意见。志浩村认真贯彻县委书记的意见,在没有资金的情况下,动员21户农户,每户集资500元,在镇政府和个体协会的支持下,于1986年12月开始筹建市场,1987年1月15日正式开始营业,当时仅有一间办公室,两间仓库,112个地摊,而生意却十分红火。于是,镇党委、政府认准了路,因势利导,加强了对市场建设的领导,分工一名副镇长具体负责抓市场建设,镇党委多次具体研究市场的规划、资金组织和施工安排,并积极争取上级党委、政府及有关部门的大力支持。近两年来,他们投资362万元,精心组织了市场的扩建工程,使市场占地面积由建场时的2.5亩增加到65.09亩,固定资产由2.25万元增加到470万元,摊位由112个增加到1100个;同时兴建了饭店、旅馆、邮电、商业、托运、修理等服务设施。镇政府还投资50万元,拓宽了川港至绣品市场4.5公里的川东公路,投资80多万元新建了长66米、宽8米的通启河兴川大桥,从而大大改善了市场条件。志浩市场目前日成交额平均在30万至40万元之间,年成交额在1亿元以上。1992、1993两年,上交税收、工商费约225万元。与此同时,他们还扩位于川港镇与海门县交界处的木材市场进行扩建。目前,木材市场已由建场时占地2亩发展到132亩,由10多个摊位发展到550多个摊位,年经营额超过了3000万元,1991年至1993年上交税收、工商费约216万元。

绣品、木材两大市场的发展,不仅为川港镇经济发展积累了资金,增添了活力,而且对川港镇生产要素的配置起到了基础性的作用。川港镇党委和政府领导,盯住市场需求,不失时机地狠抓了生产结构的调整。

一是按照市场的需要兴厂。他们围绕绣品市场,先后投资1400多万元,办了制线厂、印染厂、喷胶棉厂、海绵厂和电脑绣花厂,这5个厂年产值可达1.2亿元以上。另外,由农民集股办起5个私营海绵厂。这些企业目前均产销两

旺。制线厂年生产50吨绣品丝线的能力已远远不能满足需求,正向年生产100吨绣品丝线的方向发展。印染厂1992年8月8日正式破土动工,用了不到80天的时间就建成投产,去年创造利润和各种提留107万元。现可年染色布2500万米。喷胶棉已成了抢手货,上门提货的天天排号。

二是按照市场的需要兴农。川港镇的农业结构过去也比较单一。几十年一贯制。1992年开始,镇党委、政府提出了以“市”兴农的总要求,大张旗鼓地宣传把农产品推向市场。他们制定并落实了扶持千头猪场、建好千亩鱼塘、新建百亩蟹塘、培育百亩鸡场的具体措施。目前已出现了年出售千头肥猪的养猪大户;承包300亩水面、搞立体式养蟹池的养蟹大户;有数十个年养鸡超万羽的养鸡大户。并且还形成了蔬菜、西瓜、甜叶菊三个种植业的专业村。农副业产品除供应本镇外,还源源不断地销往南通市市场乃至上海市场。

三是按照市场的需要兴家。“找了市场能发家”,这是挂在川港镇不少群众口上的一句口头语。市场的兴起,不仅带动了集体工业的复苏,而且促使农民家庭工业蓬勃发展。现在,这个镇有2000多农户、3000多个劳动力从事绣品业,不少农户家里办起了小工厂。许多农民靠市场过上了小康生活,现在全镇已有1000多个5万到10万元的农户,有200多个10万元以上的农户,还出现了10多个百万元户,个别绣品大户家庭总资产达到千万元以上。

近三年多来,川港镇党政领导依据本镇经济地理环境建设市场,发展第三产业,把流通搞活之后,又不失时机地按照市场的需求,配置生产要素,调整生产结构和产品结构,取得可喜的财政经济效果。1993年,该镇实现社会总产2.7亿元,镇财政收入920多万元;今年第一季度的工业产值完成4429万元,完成税收264万元,与上年同期相比,均增长50%以上。眼下,工农业生产发展势头看好,国外、境外来镇投资增加,市场旺盛,预计1994年的经济和财政收入增长幅度,都将超过50%。